

Entwicklungspolitik in den rückständigen Regionen der Europäischen Gemeinschaft unter besonderer Berücksichtigung Griechenlands

INAUGURAL-DISSERTATION
zur Erlangung der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
der Philipps-Universität zu Marburg

vorgelegt von
Michael Kanetakis
Diplom-Volkswirt
aus Epano-Vathia, Kreta

Marburg 1981



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41554010_0012

Entwicklungspolitik in den rückständigen Regionen der Europäischen Gemeinschaft unter besonderer Berücksichtigung Griechenlands

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
der Philipps-Universität zu Marburg

vorgelegt von

Michael Kanetakis

Diplom-Volkswirt

aus Epano-Vathia, Kreta

Marburg 1981



Als Dissertation vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

angenommen am: 4. Februar 1981

Berichterstatter: Prof. Dr. Jochen Röpke

Mitberichterstatter: Prof. Dr. Horst Zimmermann

Tag der mündlichen Prüfung: 9. Februar 1981

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Verzeichnis der Tabellen und Schaubilder	
Verzeichnis der Abkürzungen	
Ziele und Methoden der Untersuchung	1
 I. Teil: Die regionale Rückständigkeit in der Europäischen Gemeinschaft	 4
1. Regional- und integrationspolitische Probleme	4
2. Regionalprobleme in der Europäischen Gemeinschaft	7
3. Begriff und Abgrenzung der rückständigen Regionen	9
4. Griechenland als Mitglied der Europäischen Gemeinschaft	 19
 II. Teil: Analyse der Ursachen der Unterentwicklung - theoretische Erklärungsversuche -	 24
1. Die ökonomische Theorie - die Theorie zirkulärer Verursachung -	 24
2. Die soziologischen und psychologischen Theorien	26
3. Ein interdisziplinärer entwicklungstheoretischer Ansatz zu einer Theorie der Unterentwicklung	 31
 III. Teil: Die Entwicklung rückständiger Regionen (Länder) als theoretisches Problem	 36
1. Die Rationalistische Entwicklungstheorie	36
1.1. Die Theorie des "Balanced Growth"	37
1.2. Die Theorie des "Unbalanced Growth"	39
1.3. Zum Vergleich und zur Kritik beider Theorieansätze	 40
2. Die regionale Entwicklungstheorie	45
2.1. Die neoklassische Theorie	45
2.2. Die Polarisierungstheorie	46
2.3. Kritik zu den regionalen Entwicklungstheorien	47
3. Die Innovationstheorie	55
3.1. Innovationen als Grundlage der wirtschaft- lichen Entwicklung	 55

3.2	Der Unternehmer als Träger von Innovationen	59
3.2.1	Die Funktion des Unternehmers	59
3.2.2	Determinanten des Unternehmerverhaltens	63
3.2.3	Relevanz der Innovationstheorie	71
3.3	Einwirkung des Freihandels auf den Diffusionsprozeß	79
3.3.1	Die Theorie des Internationalen Handels	79
3.3.2	Technologieauswahl nach dem Heckscher- Ohlin-Theorem	83
3.3.3	Freihandel bei international immobilen Produktionsfaktoren	86
3.3.4	Freihandel bei international mobilen Produktionsfaktoren	90
3.4	Die Bedeutung von Diffusionsbarrieren für Innovationen	96
3.4.1	Ökonomische Barrieren	97
3.4.1.1	Nachfrageschwäche	97
3.4.1.2	Die Rolle der Produktionsfaktoren	99
3.4.1.2.1	Der Faktor Kapital	99
3.4.1.2.1.1	Finanzierungsprobleme	99
3.4.1.2.1.2	Nutzungsdauer der Anlagen	100
3.4.1.2.2	Der Faktor Arbeit	102
3.4.1.2.3	Natürliche Ressourcen	103
3.4.2	Technologische Barrieren	105
3.4.2.1	Technologie und Management	105
3.4.2.2	Facharbeiter	106
3.4.2.3	Bedeutung der linkage Effekte	108
3.4.3	Soziale und institutionelle Barrieren	109
3.4.3.1	Wertvorstellungen der Gesellschaft	110
3.4.3.2	Staatlich-institutioneller Rahmen	112
IV.	Teil: Der Innovationsprozeß in Griechenland als konkretes Beispiel von Entwicklungsproblemen	114
1.	Entwicklungsstand der Industrie - die wichtigsten Indikatoren	114
1.1	Industrialisierungsgrad der Wirtschaft	114

1.2 Energieausstattung und Mechanisierung der Wirtschaft	120
1.3 Betriebsgröße der Industrie	123
2. Ein Versuch zur Erklärung der Diffusionsprozesse in Griechenland	126
2.1 Ökonomische Barrieren	126
2.2 Technologische Barrieren	129
2.3 Staatlich-institutionelle Barrieren	132
2.4 Forschung und Entwicklung	138
2.5 Außenhandelsbarrieren unter Berücksichtigung der Assoziation Griechenlands mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft	141
2.5.1 Das Assoziierungsabkommen zwischen Griechenland und der Europäischen Gemeinschaft	141
2.5.2 Auswirkungen der Assoziation auf das unternehmerische Verhalten	144
2.6 Die Bedeutung der ausländischen Investitionen	151
2.7 Griechenlands Beitritt zu Europäischen Gemeinschaft und Auswirkungen auf das Innovationsverhalten der griechischen Unternehmer	155
2.7.1 Stellungnahme zum Beitritt Griechenlands zur Europäischen Gemeinschaft	155
2.7.2 Mögliche Auswirkungen des EG-Beitritts auf die griechischen Unternehmen	159
3. Vorschläge zur Entwicklungspolitik in Griechenland	166
3.1 Veränderungen der Rahmenbedingungen	166
3.2 Förderung von Pionierunternehmen	170
3.3 Verbesserung des Bildungssystems	177
4. Die Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaft und ihre Bedeutung für Griechenland	181
4.1 Ziele der Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaft	181
4.2 Ist die heutige Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaft auf Griechenland übertragbar?	185
Literaturverzeichnis	191

Verzeichnis der Tabellen und Schaubilder

- Tabelle 1: Streuung des BIP-pro-Kopf in den Regionen der EG 1970
- Schaubild 1: Einkommensverteilung in der EG
- Schaubild 2: Jährliche Abwanderungssalden in den Regionen der EG in ‰
- Schaubild 3: Anteil des Primärsektors an der Gesamtbeschäftigung
- Schaubild 4: Anteil des Sekundärsektors an der Gesamtbeschäftigung
- Tabelle 2: Bruttoinlandsprodukt in Griechenland 1972 (in laufenden Preisen)
- Tabelle 3: Durchschnittliche Wanderungssalden Griechenlands 1961 - 1971 (je 1000 Einwohner)
- Tabelle 4: Anteil der im primären und sekundären Sektor Beschäftigten an der gesamten Erwerbsbevölkerung Griechenlands
- Tabelle 5: Wertschöpfung der be- und verarbeitenden Industrie in % zum Bruttoinlandsprodukt Griechenlands
- Tabelle 6: Struktur der Wertschöpfung der be- und verarbeitenden Industrie Griechenlands
- Tabelle 7: Strukturelle Veränderung der Wertschöpfungsanteile in der griechischen Industrieproduktion (in % des Bruttoproduktionswertes je Industriezweig)
- Tabelle 8: Energieausstattung der Arbeit in der griechischen Industrie
- Tabelle 9: Beschäftigung und PS-Ausstattung in den Großbetrieben der Industrie Griechenlands (1973)
- Tabelle 10: Betriebsgröße, Beschäftigung und Wertschöpfung der griechischen Industrie
- Tabelle 11: Gewöhnliche Unternehmensgröße nach Land und Industriesektor
- Tabelle 12: In der Forschung beschäftigtes Personal
- Tabelle 13: Entwicklung des Außenhandels Griechenlands in Mio \$
- Tabelle 14: Wichtige Exportgüter
- Tabelle 15: Wichtige Importpositionen ohne Erdöl
- Tabelle 16: Staffe lung einiger ausgewählter griechischer Tarife gegenüber der EG auf "empfindliche" Produkte und die entsprechenden GAT-Tarife

Tabelle 17: Übersicht über linkage Effekte der
Produktion Griechenlands im Jahr 1970

Tabelle 18: Standardisierte Beschäftigungseffekte der
Wirtschaftszweige im Jahr 1970

Schaubild 5: Förderungsgebiete des EFRE

Verzeichnis der Abkürzungen

a. a. O.	am angegebenen Ort
Bd.	Band
BG	Balanced Growth
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BL _j	Backward linkage Effekte der Zweige j
EFRE	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (Brüssel)
EG	Europäische Gemeinschaft
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
F&E	Forschung und Entwicklung
FL _i	Forward linkage Effekte der Zweige i
GAT	Gemeinsamer Außen-Tarif
GIP	Gross Industrial Produktion
griech.	griechisch
H.	Heft
HdSW	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften
Jg.	Jahrgang
KEPE	Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (Athen, Griechenland)
NSSG	National Statistical Service of Greece
ORDO	Jahrbuch für die Ordnung der Wirtschaft und Gesellschaft
UG	Unbalanced Growth
Vgl.	Vergleiche
Vol.	Volume
AER	The American Economic Review

Ziele und Methoden der Untersuchung

Ein Blick auf die gegenwärtige wirtschaftliche Landkarte Europas zeigt zwei gänzlich verschiedene Gebiete:

Im Gegensatz zu dem hochindustrialisierten Gebiet Nordwesteuropas innerhalb des Vierecks Hamburg-London-Paris-Mailand stehen die rückständigen Regionen an der Peripherie Europas, nämlich Nordschottland, Irland, die Mittelmeerinseln, Spanien, Portugal, Süditalien und Griechenland. Diese Situation widerspricht dem erklärten Ziel einer politischen und wirtschaftlichen Integration West- und Südeuropas, solange die rückständigen Regionen nicht in der Lage sind, ihr Entwicklungsniveau dem der entwickelten Teile der EG anzunähern. Ansatzpunkt der vorliegenden Arbeit ist die Untersuchung der Probleme sozioökonomischer Rückständigkeit in der Europäischen Gemeinschaft. Beispielhaft wird in diesem Zusammenhang auf Griechenland zurückgegriffen, das durch den Beitritt zur EG zu einer - neuen - rückständigen Region innerhalb der Gemeinschaft wird.

Das Problem sozioökonomischer Rückständigkeit soll im folgenden in vier Teilen unter verschiedenen Gesichtspunkten untersucht werden.

Der erste Teil, der empirisch-statistisch ausgerichtet ist, zeigt die wesentlichen Merkmale wirtschaftlicher Rückständigkeit in der Europäischen Gemeinschaft. Nach einer Abgrenzung und begrifflichen Klärung von sozioökonomischer Rückständigkeit wird gezeigt, daß Griechenland - außer Attika - als Ganzes durch seinen Beitritt zur EG zu einer rückständigen Region der Gemeinschaft wird.

Daran anschließend findet im zweiten Teil eine Diskussion der theoretischen Erklärungssätze sozioökonomischer Unterentwicklung statt. Es werden sowohl ökonomische als auch sozio-

logische und psychologische Ansätze referiert und einer kritischen Prüfung unterzogen. Es wird dargelegt werden, daß monokausale Theorien keine befriedigende Erklärung der wirtschaftlichen Unterentwicklung bieten, daß vielmehr eine interdisziplinärere Vorgehensweise ein Erklärungsmuster für Probleme sozioökonomischer Unterentwicklung liefert. Kernstück dieses Abschnitts ist die nähere Ausführung dieses Ansatzes, nämlich des diffusionstheoretischen, der die Ursache von Unterentwicklung in der mangelnden Diffusion von Innovationen sieht. Insbesondere geht es darum, zu zeigen, daß der Innovationstransfer von hochentwickelten zu weniger entwickelten Gebieten an der mangelnden Adaptionsfähigkeit letzterer scheitert.

Im folgenden dritten Teil wenden wir uns der Frage zu, auf welche Art und Weise es unterentwickelten Regionen gelingen kann, ein höheres Entwicklungsniveau zu erreichen. Zuerst werden die rationalistischen Entwicklungstheorien dargestellt und einer kritischen Diskussion unterzogen. Es wird gezeigt, daß diese Theorien nicht in der Lage sind, wirtschaftliche Entwicklungsprozesse zu erklären, soweit sie nur ökonomische Faktoren berücksichtigen und außerökonomische Einflüsse aus ihrem Blickfeld geraten.

Im Anschluß daran wird die Innovationstheorie der wirtschaftlichen Entwicklung dargestellt, die zu einer Erklärung ökonomischer Entwicklungsmuster durch die Integration ökonomischer und außerökonomischer Einflußfaktoren gelangt. Sie geht davon aus, daß Innovationen die Grundlagen der wirtschaftlichen Entwicklung sind. Träger dieser Innovationen ist der Unternehmer, der durch diese Funktion eine zentrale Stellung im ökonomischen Geschehen gewinnt. Bei der Untersuchung der Frage, wie sich das Innovationsverhalten der Unternehmer erklären läßt, kommen wir zu dem Schluß, daß zwischen Innovationsbereitschaft und dem Grad an Umweltherausforderung, mit der der Unternehmer konfrontiert wird, ein enger Zusammenhang besteht. Hierbei wird dargelegt, daß Aufgaben mittlerer Schwierigkeit den höchsten innovativen Gehalt aufweisen. Demzufolge wird es nicht zu einer Übernahme, Anwendung und Verbreitung von Innovationen kom-

men, wenn die Aufgabenschwierigkeit die Unternehmer überfordert, bzw. unterfordert, also nicht in einem optimalen Bereich stabilisiert wird.

Als weitere Bedingung eines innovativen Prozesses wird auf die politischen und kulturellen Normen hingewiesen, die einen ausreichenden Freiraum für Innovationen garantieren müssen.

Beispielhaft werden unsere theoretischen Überlegungen im letzten Teil der Arbeit auf die Untersuchung der konkreten Gegebenheiten Griechenlands angewandt. Auf dem Hintergrund des Entwicklungsstandes der griechischen Industrie werden die Hindernisse aufgezeigt, die der Aktualisierung unternehmerischen Innovationspotentials entgegenstehen. Daran anschließend werden Vorschläge unterbreitet, die dazu dienlich sein können, einen Entwicklungsprozeß in Gang zu setzen. Hierbei werden insbesondere die neuen Bedingungen in Betracht gezogen, die sich durch den Beitritt Griechenlands zur EG ergeben.

Abschließend wenden wir uns der Frage zu, ob die Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaft als Instrument der Förderung unterentwickelter Regionen auf Griechenland übertragbar ist.

I. Teil - Die regionale Rückständigkeit in der Europäischen Gemeinschaft

1. Regional- und Integrationspolitische Probleme

In allen Volkswirtschaften beobachtet man im Verlauf des gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsprozesses eine ungleiche räumliche Verteilung der wirtschaftlichen Aktivitäten. Dies hat die Herausbildung von leistungsfähigen Wirtschaftsgebieten mit großer Sachkapital- und Humankapitalausstattung, hohem Pro-Kopf-Einkommen, einer guten ausgebauten Infrastruktur und hoher Attraktivität zur Folge, dafür aber Nachteile wie verstärkte Umweltbelastung, Verkehrsengpässe usw.. Diesen hochentwickelten Ballungsgebieten stehen unterentwickelte Regionen gegenüber, welche durch eine wesentlich geringere Herausbildung der sozioökonomischen Struktur geprägt sind.

Um die Verteilung der Wirtschaftskräfte im Hinblick auf ihre räumliche Struktur zu beeinflussen, werden regionalpolitische Maßnahmen ergriffen. Die Handhabung der regionalpolitischen Probleme ist naturgemäß von Land zu Land unterschiedlich und hängt vor allem von folgenden Faktoren ab:¹⁾

- der Art und der Intensität der bestehenden nationalen ungleichgewichtigen räumlichen Struktur
- der jeweiligen vorherrschenden Ordnungs- und wirtschaftlichen Konzeption
- der institutionellen Organisation der regionalen Förderpolitik.

1) Vgl. Bechthold, K. H.: Sozioökonomische Rückstandsgebiete in der EG, Dissertation, Mannheim 1976, S.184ff

So sind z.B. Agglomerationsprobleme und Umstellungsprobleme in wirtschaftlich stagnierenden Industriezweigen die wichtigsten regionalpolitischen Probleme vieler hochentwickelter Volkswirtschaften, während die dringendsten Probleme weniger entwickelter Länder vor allem in der Förderung zurückgebliebener Agrargebiete liegen. Die eben erwähnten Regionalprobleme treten auch bei der Integration von Staaten auf. Diese Ähnlichkeit bedeutet aber nicht, daß nicht auch noch zusätzliche Probleme in Erscheinung treten.

Bei genauer Analyse zeigen sich weitere Probleme, die daraus resultieren, daß die integrierten Staaten keine einheitliche Währung, Steuer- und Gesellschaftsrecht, vor allem aber auch die agierenden Wirtschaftssubjekte und Politiker unterschiedliche Vorstellungen über Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik haben.¹⁾ Besonders die Frage fester oder flexibler Wechselkurse innerhalb der EG ist hier von Bedeutung. Durch flexible Wechselkurse werden einkommensschwache Regionen möglicherweise begünstigt: z.B. werden durch eine Abwertung einer heimischen Währung die Exportpreise dieses Landes in ausländischer Währung gerechnet gesenkt, wodurch Wettbewerbsvorteile entstehen und je nach der Preiselastizität der Nachfrage (z.B. größer 1) Exporterlössteigerungen möglich sind. Folge ist die Förderung des wachstumsbedingten Strukturwandels und die Integration in die Arbeitsteilung der EG. In einer Währungsunion mit irreversiblen Paritäten ist das geschilderte Anpassungspotential nicht vorhanden.²⁾

Durch den Abbau von Zollbarrieren für den innergemeinschaftlichen Handel im Zuge einer Währungsunion und somit durch die enge Verbindung der noch nicht wettbewerbsfähigen Regionen mit dem Weltmarkt, wurden sie zu Gunsten der wirtschaftsstärkeren Regionen benachteiligt.³⁾

1) Vgl. Holland, S. : The Regional Problem, London and Basingstoke 1976, S.57

2) Vgl. Biehl, D.: Ursachen interregionaler Einkommensunterschiede und Ansatzpunkte für eine potentialorientierte Regionalpolitik in der Europäischen Gemeinschaft, in: H.v.d. Gröben und H.Möller (Hrsg.), Möglichkeiten und Grenzen einer Europäischen Union, Band 2: Verteilung der Kräfte im Raum, Baden-Baden 1976, S. 96 f

3) Vgl. auch Abschnitt 4.2., Teil IV

Wettbewerbshemmend für rückständige Regionen wirken auch die verschiedensten Arten von Diskriminierung wie z.B. unterschiedliche Unternehmensbesteuerung, Beihilfesysteme (Exportsubventionen usw.) . Eine erwartete Erhöhung der Sozialabgaben, Anpassung des Lohnniveaus an die EG-Staaten usw. führen auch zu einer Verschlechterung der relativen Kostenvorteile der wettbewerbsschwachen Regionen. ¹⁾

Ein weiteres Problem, das bei der Integration von Staaten zusätzlich auftritt, ist, daß die Instrumente, die zur Lösung übernationaler Ziele eingesetzt werden sollen, nicht identisch sind mit denen, welche zur Lösung raumbezogener nationaler Probleme eingesetzt werden. Dies ist auch dann der Fall, wenn sich die Probleme auf nationaler und übernationaler Ebene ähnlich sind. Man kann dies darauf zurückführen, daß die Bedingungen auf nationaler Ebene günstiger sind, "denn die geschriebenen und ungeschriebenen Normen sind weiterentwickelt, und das Konfliktpotential ist, eben wegen des fehlenden Erfordernisses der übernationalen Abstimmung, erheblich geringer." ²⁾

Wenn man also die Probleme betrachtet, die bei Regionen innerhalb und zwischen Staaten auftreten, stellt man fest, daß bei der Integration von Staaten zusätzliche Probleme erscheinen, die integrationshemmend wirken, falls nicht entsprechende Maßnahmen zu ihrer Beseitigung oder Verringerung ergriffen werden. ³⁾

1) Vergleich Teil IV, Abschnitt 2.7.2

2) Zimmermann, H.: Die Verteilung der wirtschaftlichen Kräfte im Raum als integrationspolitisches Problem, in: H.v.d. Gröben und H. Möller (Hrsg.), Möglichkeiten und Grenzen einer Europäischen Union, Band 2: Verteilung der Kräfte im Raum, Baden-Baden 1976, S.17

3) Vergleich Teil IV, Abschnitt 4.2

2. Regionalprobleme in der Europäischen Gemeinschaft

Sowohl zwischen als auch innerhalb der verschiedenen Länder der Europäischen Gemeinschaft treten Verschiedenartigkeiten auf, die sich auf Kultur, Geschichte, Klima, Landschaftsformen, Volksstämme, wirtschaftliche Aktivitäten usw. beziehen. Diese Vielgestaltigkeit innerhalb der EG schafft regionale Probleme, welche im Gegensatz zu dem oberflächlichen Eindruck der EG als einem relativ homogenen, wohlhabenden Ganzen stehen. ¹⁾

Unter dem Aspekt der wirtschaftlichen Entwicklung läßt sich die angedeutete räumliche Zweiteilung zwischen zentralen Industriegebieten und peripheren Agrargebieten wie folgt spezifizieren. Die zentralen Industriegebiete lassen sich innerhalb einer gedachten Verbindungsschleife zwischen den Städten London - Amsterdam - Le Havre - Paris - Lyon - Oberitalienisches Industriegebiet - Genf - Bregenz - Hamburg ansiedeln, während die peripheren Agrarregionen an den Grenzen der Gemeinschaft liegen. ²⁾

Bei den zentralen Industriegebieten handelt es sich um wachstumsstarke Regionen mit hohem Industrialisierungsgrad, hoher Infrastrukturausstattung, hohem Pro-Kopf-Einkommen und großer Bevölkerungsdichte. Hieraus resultieren Probleme wie übermäßige Bevölkerungskonzentration, Umweltbelastung mit der Folge eine Verminderung der Lebensqualität. Die peripheren Regionen sind dadurch charakterisiert, daß sie eine vorwiegend agrarisch ausgeprägte Wirtschaftsstruk-

1) Vgl. Kommission der EG: Die Gemeinschaft und ihre Regionen, Europäische Dokumentation, Zeitschrift 1977/4 Brüssel S. 3

2) Vgl. Franzmeyer, F.: Regionalpolitische Erfordernisse für die weitere Entwicklung der Europäischen Gemeinschaft in: Konjunkturpolitik, 18. Jg. (1972): H. 1, S. 31

tur mit niedriger Produktivität und niedrigen Pro-Kopf-Einkommen, verbunden mit einer starken Abwanderung von Arbeitskräften aufweisen. Letzteres führt zu einer regionalen Überalterung der Bevölkerung und infolgedessen zu einem geringeren Beschäftigungsgrad, zu einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften und allgemein zu einer Verschlechterung der Entwicklungsmöglichkeiten in den unterentwickelten Regionen. Eine gewisse Zuordnungsschwierigkeit ergibt sich für früher reiche, gegenwärtig aber, infolge des industriellen Strukturwandels, schrumpfende traditionelle Industrien wie Kohle, Stahl, Schiffbau und Textilien, die sich hauptsächlich in den alten Industriegebieten Englands, aber auch Frankreichs, Belgiens und anderer Länder befinden. ¹⁾ Sie weisen gleichfalls eine hohe Arbeitslosigkeit und Abwanderung auf. Regionen, in denen diese traditionellen Industrien vorherrschen, nehmen gewissermaßen eine Zwischenstellung zwischen den zentralen Industriegebieten und den peripheren Agrargebieten ein. Eine Politik der industriellen Umstellung und Modernisierung könnte dazu beitragen, daß diese Regionen den Anschluß an die zentralen Industrieregionen wieder gewinnen. Für die EG insgesamt gilt, daß sich bei einem Beitritt der Mittelmeerländer Griechenland, Spanien und Portugal die Probleme der Regionalpolitik verschärfen, da diese Länder zu den unterentwickelten Gebieten der EG gehören. Es steht zu erwarten, daß sich durch einen Beitritt dieser Länder die Bruttoinlandsprodukt-Divergrenzen von bisher 1:6 auf 1:12 erhöhen. ²⁾

Das Problem der Disparität zwischen entwickelten und weniger entwickelten Gebieten konnte jedoch auch durch die regional-

1) Vgl. Kommission der EG: Die Gemeinschaft....a.a.O., S. 6

2) Kommission der EG: Europäischen Fonds für regionale Entwicklung, vierter Jahresbericht (1978), Brüssel 9.7.1979, S. 52

politischen Maßnahmen der EG nicht gelöst werden, ¹⁾ im Gegenteil öffnete sich die Schere zwischen diesen Regionen mehr. Eine Milderung oder Beseitigung der regionalen Unterschiede ist aber die Voraussetzung zu weitergehenden Integrations-schritten; deshalb sollen die Entwicklungsdefizite bestimmter Regionen abgebaut werden.

3. Begriff und Abgrenzung der rückständigen Regionen

Wie im vorherigen Abschnitt gezeigt, gibt es in der EG Regionen verschiedenartiger Entwicklungsniveaus. Gegenstand dieses Abschnitts ist es, Regionen in der EG zu zeigen, in denen Merkmale der Unterentwicklung sehr ausgeprägt sind, und deren Beseitigung als vordringliche politische Aufgabe erscheint, um den Anschluß an das Niveau entwickelter Regionen zu finden. Unter rückständigen Regionen sollen hierbei Gebiete verstanden werden, in denen, verglichen mit dem Entwicklungsniveau der hochentwickelten Regionen der EG, deutlich schlechtere Lebensbedingungen herrschen und die Produktionsverhältnisse deutlich weniger entwickelt sind. ²⁾ Die Lebensbedingungen sind hierbei als der Inbegriff der wirtschaftlichen, sozialen, politischen, ökologischen und kulturellen Gegebenheiten in den betreffenden Regionen zu verstehen, deren Messung mit Hilfe bestimmter Indikatoren zumindest angestrebt wird, auch wenn man im sozialen und kulturellen Bereich auf erhebliche Quantifizierungsschwierigkeiten stößt. ³⁾ Wegen dieser Schwierigkeiten und zugleich wegen der großen Bedeutung der ökonomischen Faktoren für

-
- 1) Dies hat zu einer neuen Orientierung der Regionalpolitik der Gemeinschaft im Jahre 1977 geführt. Siehe Bulletin der EG, Beilage 2/77, Orientierungsrahmen für die Regionalpolitik der Gemeinschaft, Brüssel 1977
 - 2) Vgl. Bechthold, K. H.: Sozioökonomische Rückstandsgebiete in der EG, Dissertation, Mannheim 1976, S. 31 f.
 - 3) Ebenda.

den Entwicklungsstand eines Gebietes soll im folgenden ökonomischen Indikatoren der Vorrang zur Abgrenzung von Regionen eingeräumt werden.

Auf dieser Grundlage gelangen wir zu den folgenden Abgrenzungskriterien für rückständige Regionen innerhalb der EG:¹⁾

- das BIP pro Kopf der Bevölkerung liegt unter dem EG-Durchschnitt,
- der durchschnittliche jährliche Wanderungssaldo einer Region ist negativ und liegt mit seinem absoluten Wert über 10‰ ²⁾
- der Anteil der im primären Sektor Beschäftigten an der gesamten Erwerbsbevölkerung ist größer als im EG-Durchschnitt,
- der Anteil der im sekundären Sektor Beschäftigten an der gesamten Erwerbsbevölkerung ist kleiner als im EG-Durchschnitt.

Es lassen sich nach K. H. Bechtold, zwei Indikatoren heranziehen, deren Ansteigen als Zunahme des aus regionalen Ungleichgewichten erwachsenden sozialen Konfliktpotentials und damit zugleich der politischen Dringlichkeit ihrer Beseitigung interpretiert werden können:³⁾

- der flächenmäßige Anteil der rückständigen Regionen am Landesraum,
- der Anteil der Bewohner in den rückständigen Regionen an der Gesamtbevölkerung des jeweiligen Landes.

1) Die Abgrenzung der Förderungsgebiete in der EG wird durch die jeweiligen Mitgliedsländer vorgenommen, und zwar durch Kriterien, welche nicht immer eindeutig gesetzlich festgelegt sind. Solche sind z. B. Pro-Kopf-Einkommen, Arbeitslosigkeit, Wanderungsströme, Zahl der Beschäftigten in der Landwirtschaft, u.s.w. Siehe, Kommission der EG: Programme: Die regionalen Entwicklungsprogramme, Reihe Regionalpolitik - 1979, Heft 17, S. 275

2) Der Schwellenwert des Indikators wird in Anlehnung an die einschlägigen Veröffentlichungen bei 10‰ angesetzt, da bei einem niedrigeren Wert noch nicht von einer signifikanten Abwanderung gesprochen wird, siehe Apizella, V.: Die Regionalpolitik in der Europäischen Gemeinschaft in: Euro-Cooperation. Beiträge zur europäischen Wirtschaft, No 10, 11, Paris 1975, S. 34

3) Bechtold, K. H.: Sozioökonomische Rückstandsgebiete.... a.a.O., S. 50

Da das BIP pro Kopf einer Region im allgemeinen - so auch von der EG ¹⁾ als geeignetes Kriterium zur Beurteilung des regionalen Entwicklungsstandes bzw. -gefälles angesehen wird, sollen die folgenden empirischen Daten über die Streuung des BIP pro Einwohner innerhalb verschiedener EG-Regionen zur Beurteilung ihres Entwicklungsstandes herangezogen werden. In der Tabelle (1) weist ein unter 100 liegender Wert des Streuungsindikators aus, daß die betreffende Region mit ihrem BIP pro Kopf unter dem EG-Durchschnitt liegt (1970). ²⁾ In besonders starkem Maße trifft dies für Süditalien und Irland zu, wo immerhin 9 % der EG-Gesamtbevölkerung lebt und das Pro-Kopf-BIP unter 60% des EG-Durchschnitts liegt. ³⁾ Im Hinblick auf die Bevölkerungsentwicklung ist ein negativer Wanderungssaldo ein typischer Indikator für regionale Ungleichgewichte, der ebenfalls von der EG verwendet wird. ⁴⁾ Ein negativer Wanderungssaldo führt infolge der Abwanderung zu einer Überalterung der Bevölkerung und, damit einhergehend, zu einem Absinken des Beschäftigungsgrades; ferner zu einem Mangel an gelernten Arbeitskräften. Das Schaubild Nr. 2 lässt erkennen, daß es in sechs Randgebieten und in zwei zentralen Gebieten der EG negative Wanderungssalden, d. h. eine Nettoabwanderung gibt: bei den sechs Randgebieten handelt es sich um Süditalien und den südlichen Teil Mittelitaliens mit einer jährlichen negativen Wanderungsrate von 5-15‰; um den Norden und Nordosten Großbritannien mit einer negativen Wanderungsrate bis zu 6,2‰;

1) "Auf ökonomischem Gebiet gilt das Pro-Kopf-Produkt oder das Pro-Kopf-Einkommen als das geeignetste Kriterium den Entwicklungsstand der Region zu beurteilen und die bestehenden Ungleichheiten innerhalb eines Landes oder der Gemeinschaft zu erfassen". Kommission der EG: Bericht über die regionalen Probleme in der erweiterten Gemeinschaft, Dok. 550 endg., Brüssel 1973, S. 121; Allerdings betonen z.B. Kravis, u.a., daß der Indikator BIP zu einer systematischen Unterschätzung der Kaufkraft in Entwicklungsländern führt. Vgl. Kravis, u.a., Real GDP per capita for more than one hundred countries, in: The Economic Journal, Bd. 88, 1978, S. 215-242

2) Siehe hierzu auch die entsprechende graphische Darstellung in Schaubild 1

3) Kommission der EG: Bericht ..., a.a.O., S.60

4) Ebenda, S.127

Tabelle 1: Steuerung des BIP-pro-Kopf in den Regionen der EG 1970
(Durchschnitt der Gemeinschaft der Neun = 100)

> 3000 Eur ¹⁾		1500-2250 Eur	
Hamburg (Deutschland)	200,2	Oost-Vlaanderen/Flandre Or. (Belgique/Belgie)	94
Région parisienne (France)	168,7	Hildesheim (Deutschland)	93,1
Bremen (Deutschland)	153,6	Oberpfalz (Deutschland)	92,7
Düsseldorf (Deutschland)	145,9	East Midlands (United Kingdom)	92,3
Oberbayern (Deutschland)	145,7	Trier (Deutschland)	92,1
Stuttgart (Deutschland)	140,5	Basse Normandie (France)	91,9
Hannover (Deutschland)	139,4	Oldenburg (Deutschland)	91,8
Darmstadt (Deutschland)	138,7	Piemonte (Italia)	91,4
Karlsruhe (Deutschland)	137,2	North West (United Kingdom)	90,0
Danmark (Danmark)	132,4	Noord-Brabant (Nederland)	89,8
Köln (Deutschland)	131,5	West Midlands (United Kingdom)	89,4
Berlin (West) (Deutschland)	131,2	Auvergne (France)	88,8
Luxembourg (Grand-Duché)	130,6	Utrecht (Nederland)	88,3
Rheinessen-Pfalz (Deutschland)	129,3	Poitou-Charentes (France)	87,6
Mittelfranken (Deutschland)	127,9	Scotland (United Kingdom)	87,5
Haute-Normandie (France)	126,8	Valle d'Aosta (Italia)	87,4
		Namur/Namen (Belgique/Belgie)	86,2
		Gelderland (Nederland)	85,6
		Hainaut/Henegouwen (Belgique/Belgie)	84,7
		Overijssel-Zij.-Polders (Nederland)	84,2
		Niederbayern (Deutschland)	84,1
		South West (United Kingdom)	83,7
		Limousin (France)	82,7
		Midi-Pyrénées (France)	82,5
		Yorkshire & Humberside (United Kingdom)	82,0
		Emilia-Romagna (Italia)	81,9
		East Anglia (United Kingdom)	81,8
		Languedoc-Roussillon (France)	81,5
		Wales (United Kingdom)	81,4
		Aurich (Deutschland)	81,2
		Bretagne (France)	80,8
		Limburg/Limbourg (Belgique/Belgie)	80,3
		Limburg (Nederland)	79,7
		Lazio (Italia)	78,9
		Drenthe (Nederland)	78,4
		Toscana (Italia)	76,7
		Stade (Deutschland)	76,5
		Friuli-Venezia Giulia (Italia)	75,3
		Luxembourg/Luxemburg (Belgique/Belgie)	74,8
		Northern Ireland (United Kingdom)	74,1
		Friesland (Nederland)	73,6
		North (United Kingdom)	73,2
		Veneto (Italia)	71,1
		Trentino-Alto Adige (Italia)	70,1
		< 1500 Eur	
		Marche (Italia)	63,2
		Umbria (Italia)	61,1
		Sardegna (Italia)	55,6
		Ireland (Ireland)	55,3
		Abruzzi (Italia)	50,0
		Sicilia (Italia)	48,4
		Campania (Italia)	48,4
		Puglia (Italia)	48,3
		Molise (Italia)	40,7
		Basilicata (Italia)	39,8
		Calabria (Italia)	37,0

1) Eur = Statistische Rechnungseinheit

Quelle: Statistisches Amt der EG: Regionale Konten volkswirtschaftliche Gesamterzeugnisse 1970, Luxemburg 1976, S. 129

Schaubild Nr. 1

Einkommensverteilung in der EG



Quelle: Statistisches Amt der
EG: Regionale Konten
...a. a. O., S. 138

Schaubild Nr. 2

Jährliche Abwanderungssalden in den Regionen der EG in ‰.



Quelle:

Kommission der EG:

Bericht....a. a. 0., Carte 4

den östlichen Teil der Bundesrepublik Deutschland mit einer negativen Wanderungsrate bis zu 10‰; Irland (außer Dublin) mit einer negativen Wanderungsrate von 5-15‰; Westfrankreich und Dänemark (ausgenommen der nordöstliche Landesteil) mit negativen Wanderungsraten bis zu 5‰. Die beiden zentralen Gebiete sind der nordöstliche Teil Italiens mit einer jährlichen Nettoabwanderung von 26.000 Personen sowie das Grenzgebiet zwischen Belgien, Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland mit einem jährlichen Bevölkerungsverlust von 36.000 Personen. ¹⁾

Innerhalb der Agrarregionen ist der Anteil der Regionen mit negativem Wanderungssaldo mit 66% am höchsten. ²⁾

Der Anteil der im Primärsektor Beschäftigten an der gesamten Erwerbsbevölkerung erlaubt es, eine Einteilung der Regionen von überwiegend agrarischen bis hin zu industrialisierten Regionen vorzunehmen. Der Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten hängt zunächst von den geographischen Gegebenheiten, zugleich aber auch vom Grad der Entwicklung der Industrie und des Dienstleistungssektors ab.

Das Schaubild Nr. 3 zeigt die unterschiedlichen Anteile des Primärsektors an der Gesamtbeschäftigung in den EG-Regionen. In der EG betrug 1970 ³⁾ der durchschnittliche Anteil des Primärsektors an der Gesamtbeschäftigung 9,8%, 1977 ⁴⁾ waren es nur noch 8,2%.

Das obige Kriterium, daß in rückständigen Gebieten dieser Anteil über dem EG-Durchschnitt liegt, trifft, wie das Schaubild Nr. 3 zeigt, fast auf den ganzen EG-Raum - mit Ausnahme Englands, und Nordirlands, sowie der industriellen Ballungsräume in der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich und Norditalien zu.

1) Ebenda S.127

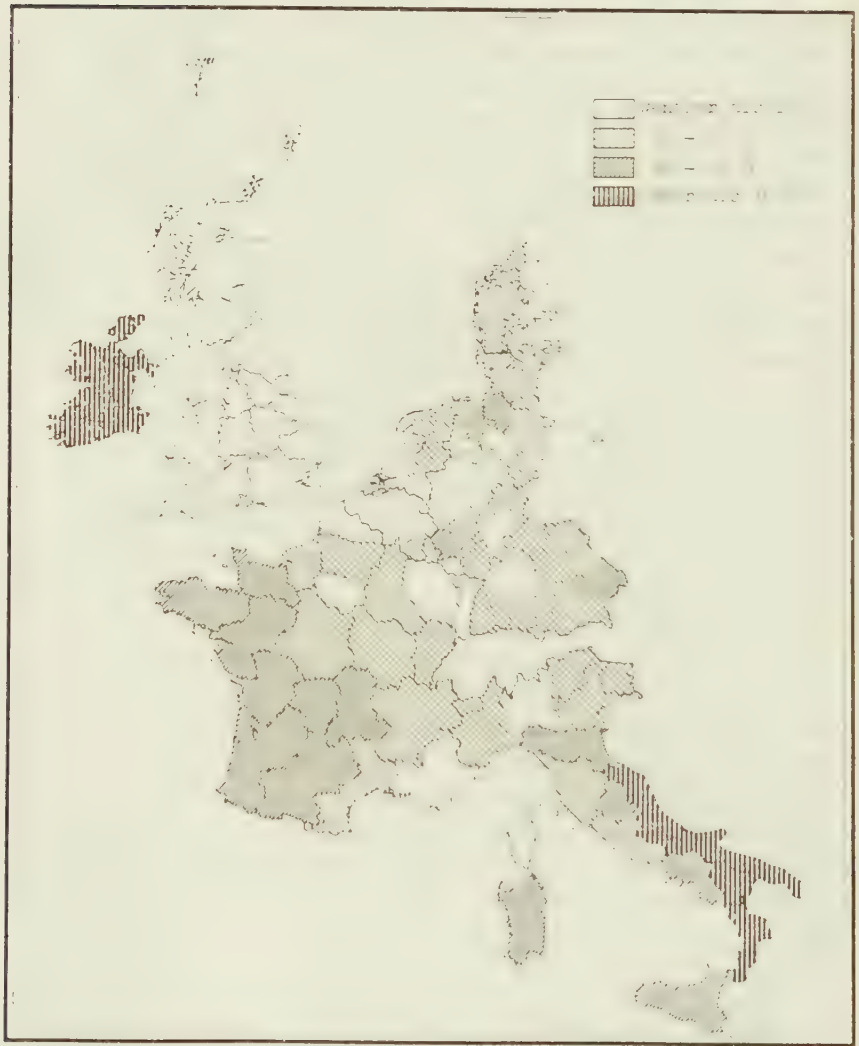
2) Ebenda, S. 133

3) Ebenda, S. 46

4) Statistisches Amt der EG: Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft 1979; Luxemburg 1979, S. 19

Schaubild Nr. 3

Anteil des Primärsektors an der Gesamtbeschäftigung



Quelle:

Kommission der EG:

Bericht...., a. a. O., S. 48

Diese Empfindlichkeit des Kriteriums kommt dadurch zustande, daß in die Berechnung des durchschnittlichen Beschäftigungsanteils im Primärsektor jene stark industrialisierten Regionen mit extrem hoher Beschäftigung im sekundären und tertiären Sektor eingehen, wodurch der Durchschnittswert herabgedrückt wird. Ein weniger verzerrtes Bild ergibt sich, wenn man den Schwellenwert bei mindestens 30% Beschäftigtenanteil im Primärsektor ansetzt; dies trifft nur noch auf Süditalien und Irland zu.

Da das Ausmaß der Beschäftigung im Industriesektor eine Schlüsselgröße für Entwicklungsstand und Entwicklungsfähigkeit einer Region ist, sich aber wegen der Existenz des Tertiärsektors nicht unmittelbar komplementär zur Beschäftigung im Primärsektor verhält, muß sie zusätzlich berücksichtigt werden.

Der durchschnittliche Anteil des Sekundärsektors an der Gesamtbeschäftigung der Gemeinschaft betrug 1969 49,9%¹⁾, 1977 39,9%.²⁾

Wie aus dem Schaubild Nr. 4 hervorgeht, liegt in dem größten Teil Frankreichs, der Benelux-Länder, in Dänemark und Irland, sowie in einigen Teilen Großbritanniens und der Bundesrepublik Deutschland der Anteil der im Sekundärsektor Beschäftigten unter dem EG-Durchschnitt. Das Gegenteil dazu stellen die zentralen Ballungsgebiete mit hoher Bevölkerungsdichte dar, in denen der Anteil der Industriebeschäftigten an der Gesamtbeschäftigung oft über 50% liegt.³⁾

1) Kommission der EG: Bericht.....a. a. O., S. 33

2) Statistisches Amt der EG: Statistische...a. a. O., S. 19

3) Kommission der EG: Bericht.....a. a. O., S. 57

Schaubild Nr. 4

Anteil des Sekundärsektors an der Gesamtbeschäftigung



Quelle:

Kommission der EG:

Bericht..., a. a. O., S. 49

Bei der Bestimmung der rückständigen Regionen sollten drei wichtige Gesichtspunkte berücksichtigt werden.

1. Die Bandbreite zwischen Durchschnitts- und Grenzwerten der Indikatoren sollte sehr groß gewählt werden, so daß im Sinne dieser Kriterien nur solche Regionen erfaßt werden, deren Entwicklungsniveau weit unter dem Durchschnitt des EG-Raumes liegt.
2. Von rückständigen Gebieten sollte nur dann gesprochen werden, wenn die Mehrzahl der Abgrenzungskriterien zugleich erfüllt sind.
3. Die Einteilung der EG-Regionen auf Grund dieser Kriterien sollte ergänzend mit anderen zusätzlichen Informationen soziokultureller Art getestet werden.

Die obige empirische Analyse zeigt, daß es zur Zeit im wesentlichen zwei rückständige Regionen in der EG gibt, nämlich Süditalien und Irland.

4. Griechenland als Mitglied der Europäischen Gemeinschaft.

In diesem Abschnitt wird versucht, die Frage zu beantworten, ob bzw. welche der griechischen Regionen als rückständige Gebiete im definierten Sinne angesehen werden können; dazu sollen im folgenden die oben erarbeiteten Kriterien für rückständige Gebiete auf die griechischen Regionen angewendet werden.

Ein Vergleich des BIP pro Einwohner in der Tabelle 2 zeigt, daß dieses in den Gebieten Griechenlands weit unter dem EG-Durchschnitt liegt. Das Gebiet Epeiros, das geographisch benachteiligt ist und in einem verkehrsmäßig schlecht erschlossenen Gebiet am Rande Griechen-

Tabelle 2: Bruttoinlandsprodukt in Griechenland 1972 ¹⁾ (in laufenden Preisen)

Regionen	Drachmen	Rechnungsein- heiten ²⁾	Index
Attika und Ägäische Inseln	45.952	1.411	0,48
Zentral- und Westmazedonien	36.690	1.127	0,38
Peloponnes und westliches Festland	31.697	973	0,33
Thessalien	32.229	990	0,33
Kreta	28.727	882	0,30
Epeiros	26.493	813	0,27
Ostmazedonien und Thrazien	29.038	892	0,30
Insgesamt	37.625	1.155	0,39
Europäische Gemeinschaft (9)		2.966 ³⁾	1,00

1) Erhebungsjahr 1971

2) Eine Rechnungseinheit entspricht 32,5714 Drachmen (Durchschnitt in 1972)

3) EG: BIP der EG von 1973

Quelle: Koordinationsministerium (Hrsg.), Generale Direktion für Beziehungen EG und Griechenlands: Das Regionalproblem Griechenlands unter dem Gesichtspunkt der EG-Kriterien, unveröffentlichte Manuskript, Athen 1976, S. 4 (griech.)

lands liegt, bildet mit einem BIP pro Kopf der Bevölkerung von 813 Rechnungseinheiten - das sind 27% des EG-Durchschnitts - das Ende der Skala.

An der Spitze - bedingt durch die Wirtschaftsmetropole Athen - liegt Attika und die Ägäischen Inseln mit einem BIP von 1.411 Rechnungseinheiten pro Einwohner, was aber dennoch nur 48% des Durchschnitts in der EG entspricht.

Der zweite Indikator, der Wanderungssaldo, zeigt gemäß Tabelle 3 folgendes Bild: nur in Athen ist der Wanderungssaldo positiv, und zwar mit dem beträchtlichen Wert von 21,5‰. In allen anderen geographischen Gebieten ist er negativ, und davon erreicht er nur in einem Gebiet, Zentralgriechenland und Euböia, den angenommenen kritischen Wert von ca. -10‰ mit -9,4‰ nicht ganz. In Epeiros liegt der Wanderungssaldo wiederum, spiegelbildlich zu den geringen Pro-Kopf-Einkommen, innerhalb der griechischen Regionen mit -24,1‰ am höchsten.

Tabelle 3: Durchschnittliche Wanderungssalden Griechenlands 1961-1971 (je 1000 Einwohner)

Geographisches Gebiet	‰
Großraum Athen	+ 21,5
Zentralgriechenland und Euböia	- 9,4
Peloponnes	- 19,1
Ionische Inseln	- 20,1
Epeiros	- 24,1
Thessalien	- 15,9
Mazedonien	- 11,9
Thrazien	- 19,8
Ägäische Inseln	- 19,2
Kreta	- 15,6

Quelle: Koordinationsministerium (Hrsg.):
Das Regionalproblem.....a.a.O., S. 1

Der Anteil der Beschäftigten im primären Sektor sowie im sekundären Sektor ist in Tabelle 4 dargestellt. Daraus geht hervor, daß in sämtlichen griechischen Regionen der Prozentsatz der im Primärsektor Beschäftigten nicht nur über dem EG-Durchschnitt von knapp 10% liegt, sondern auch über der von uns als ein Kriterium für rückständige Gebiete fixierten Marke von 30%. Eine Ausnahme stellt lediglich die Region Attika und die Ägäischen Inseln dar, die auf Grund der Industriekonzentration in Athen und Umgebung einen relativ geringen Beschäftigungsanteil im primären Sektor von 12,1% aufweisen.

Tabelle 4: Anteil der im primären und im sekundären Sektor Beschäftigten an der gesamten Erwerbsbevölkerung Griechenlands 1971

Regionen	Primärer Sektor %	Sekundärer Sektor %
Attika und Ägäische Inseln	12,1	37,0
Zentral- und Westmazedonien	44,2	26,1
Peloponnes und westliches Festland	62,9	15,6
Kreta	63,6	15,3
Thessalien	60,2	46,1
Epeiros	61,0	16,8
Ostmazedonien und Thrazien	70,0	12,0
Insgesamt	42,0	25,0
Europäische Gemeinschaft (9)	9,8 (1970) ¹⁾	44,9(1969) ³⁾
Europäische Gemeinschaft	8,2 (1977) ²⁾	39,9(1977) ⁴⁾

1) Kommission der EG: Bericht.....a. a. O., S. 46

2) Statistisches Amt der EG: Statistische.....a. a. O., S. 19

3) Kommission der EG: Bericht.....a. a. O., S. 33

4) Statistisches Amt der EG: Statistische.....a. a. O., S. 19

Quelle: Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (KEPE) (Hrsg.), : Plan für langfristige wirtschaftliche Entwicklung Griechenlands, Athen 1972, Bd. 1., S. 297 (griech.)

Der Anteil der im sekundären Sektor Beschäftigten ist demgegenüber in Attika und auf den Ägäischen Inseln mit 37% überraschend niedrig, was auf den großen Umfang des Handels- und Dienstleistungssektors schließen läßt. Dennoch ist er hier wesentlich höher als in den anderen griechischen Regionen, wo er unterhalb von 20% liegt. Dies erklärt sich daraus, daß im Jahre 1973 fast 36% aller Unternehmer und 46% aller industriellen Arbeitskräfte im Gebiet Athen/Piräus konzentriert waren.¹⁾ Insgesamt gibt es keine griechische Region, die den durchschnittlichen Beschäftigungsanteil des sekundären Sektors in der EG von etwas mehr als 40% erreicht, auch wenn hier die Region Attika/Ägäische Inseln dem EG-Durchschnitt nahekommt.

Durch die Anwendung der obigen Kriterien wird sichtbar, daß Griechenland - außer Attika - ganz global zu den rückständigen Gebieten der EG zu zählen ist. Insofern unterscheidet es sich von anderen rückständigen Regionen der EG, die politisch und wirtschaftlich zu hochentwickelten Ländern (Süditalien, Westfrankreich) gehören. Aus dieser Situation ergibt sich die Forderung, daß politische und ökonomische Anstrengungen zur Überwindung dieser Rückständigkeit unternommen werden müssen, um den Anschluß Griechenlands als Ganzes an die entwickelten Regionen der EG zu ermöglichen. Dazu bedarf es adäquater Theorien, die die Ursache der Rückständigkeit erklären und zugleich zu ihrer Therapie anbieten können. Die Darstellung und Kritik der vorhandenen Theorien wirtschaftlicher Entwicklung ist das Anliegen der nachfolgenden beiden Teile dieser Arbeit.

1) Siehe National Statistical Service of Greece (Hrsg.): Statistical Yearbook of Greece, Athen 1977, S. 217

II. Teil - Analyse der Ursachen der Unterentwicklung - theoretische Erklärungsversuche -

Im folgenden Teil sollen die wichtigsten theoretischen Erklärungsversuche der Unterentwicklung aufgezeigt und ihre Erklärungskraft geprüft werden. Die ersten beiden im folgenden dargestellten Theorien arbeiten in einem geschlossenen sozioökonomischen System, wobei erstere die Ursache der Entwicklung in ökonomischen Faktoren, zweite in psychologischen und soziologischen Faktoren sieht. Die dritte zu skizzierende Theorie geht von einem offenen sozioökonomischen System aus. Sie erklärt das Zurückbleiben unterentwickelter Regionen hinter dem Stand der Industrieländer im wesentlichen aus dem Zusammenhang der Diffusion von Neuerungen.

1. Die ökonomische Theorie - die Theorie zirkulärer Verursachung-

Zur Charakterisierung der wirtschaftlichen Rückständigkeit der Entwicklungsländer, der ein eigentümliches Beharrungsvermögen anhaftet, wird häufig der Begriff "Kreislauf der Armut" verwendet. In einem klassischen Beispiel für den Teufelskreis der Armut betrachtet Ragnar Nurkse eine zirkuläre Verursachung zwischen Faktoren, welche in einen Zustand der Unterentwicklung führen. Diese Faktoren sind gleichzeitig Ursache und Wirkung für andere negative Faktoren.¹⁾ " Die Ergebnisse eines Prozesses wirken im Sinne eines Feedback-Mechanismus auf die Ausgangssituation zurück. Es handelt sich um einen

1) Nurkse, R.: Problems of Capital Formation in underdeveloped countries, Oxford 1964, S. 4ff.

Prozeß zirkulärer Verursachung, bei dem das "Ergebnis" des Prozesses auf die auslösende Bedingung rückgekoppelt wird und aus dem heraus-~~endogen~~ verursacht - eine Durchbrechung des Zirkels nicht möglich ist.¹⁾ Singer stellt fest: "... we are faced with a system not only of vicious circles, but of vicious circles within vicious circles, and of interlocking vicious circles."²⁾

Bei der Interpretation des oben beschriebenen in sich geschlossenen *circulus vitiosus* zeigt sich, daß es keinen Ausweg aus ihm gibt. Endergebnis ist die Verewigung der Unterentwicklung und somit geht die Erklärung der Unterentwicklung auf das Schema zurück: ein Land ist arm, weil es arm ist. Die Folge ist, daß eine unterentwickelte Wirtschaft unterentwickelt bleiben muß.

Die geschichtliche Entwicklung hat aber das Gegenteil bewiesen. Die heute entwickelten Regionen haben diesen Zirkel durchbrochen; sie sind von einem Zustand der Unterentwicklung zu einem hohen Wirtschaftsniveau gelangt. Mit diesem Hinweis lehnt Bauer den Erklärungsansatz des *circulus vitiosus* ab. Er spricht dieser These jegliche Gültigkeit ab, "... als absolut oder auch nur weithin geltende Verallgemeinerung."³⁾

Zu dem gleichen Resultat kommt auch J. Röpke, der behauptet, daß der Zirkel in der Realität nicht als geschlossene Wirkungskette interpretiert werden kann.⁴⁾

Demnach ist bei der Frage nach dem Erklärungsgehalt der

1) Röpke, J.: Primitive Wirtschaft, Kulturwandel und die Diffusion von Neuerungen, Tübingen 1970, S. 104

2) Singer, W.: Economic Progress in Underdeveloped Countries, in Sozial Research, Bd. 26 (1949), S. 5

3) Vgl. Bauer, P.T.: Entwicklungsländer (2). in HdSW (1961), Bd. 3, Stuttgart, 1961 S. 245

4) Vgl. Röpke, J.: Primitive Wirtschaft,a.a.O.S. 104ff.

circuli vitiosi für einen langandauernden Zustand der Unterentwicklung nicht nur die Beziehung zwischen den endogenen Variablen, sondern auch die Beziehung zwischen endogenen und exogenen Variablen zu betrachten; insbesondere wäre zu untersuchen, warum in unterentwickelten Ländern die endogenen Variablen vor exogenen Anstößen relativ stark abgeschottet sind.

Damit wird jedoch bereits der Rahmen der Theorie der zirkulären Verursachung überschritten. Diese erklärt lediglich, welche Faktoren einen Unterentwicklungszustand aufrechterhalten, nicht aber, welche Faktoren zu ihm geführt haben und aus ihm heraus führen. Nach J. Röpke liegt der Schlüssel für die Beantwortung der Frage, warum in unterentwickelten Ländern die endogenen Variablen gegenüber exogenen Anstößen relativ insensitiv sind, im Umfang und der Qualität des Innovationsstromes.¹⁾

In den Ländern, in denen auf Grund geringen Kulturkontaktes die Diffusion von Neuerungen ausbleibt, halten die Prozesse der zirkulären Verursachung das wirtschaftliche System wegen dessen relativen Geschlossenseins in einem Zustand der Quasi-Stagnation.

2. Die soziologischen und psychologischen Theorien

Nachdem die ökonomische Theorie der zirkulären Verursachung keine befriedigende Erklärung für die Ursachen der Unterentwicklung liefern konnte, werfen wir einen kurzen Blick auf die Erklärungsansätze soziologischer und psychologischer Theorien.

Die soziologische Theorie sieht die Ursache der Unterentwicklung in den traditionellen Haltungen, im Mangel an Initiativen, Zielvorstellungen, Werten und Gebräuchen usw. des primitiven Menschen. Dessen Mentalität wird als Hemmnis für den Entwicklungsprozeß angesehen.

1) Vgl. Ebenda, S. 107, 134

So erklärt sich z. B. nach R. Behrendt. Unterentwicklung nicht durch einen Mangel an technischen Kenntnissen und Kapital, geschweige denn durch rassische und geographische Gegebenheiten, sondern "durch mangelnde Motivation, also durch eine Schwäche der dynamischen Impulse im seelischen und gesellschaftlichen Leben der betreffenden Völker. ¹⁾ Die Fähigkeiten und Möglichkeiten von Völkern sieht er hauptsächlich bestimmt durch ihr "Ausmaß an Interesse an neuen Zielen und Methoden der Lebensführung" und durch den Umfang, in dem den Gesellschaftsmitgliedern die Entfaltung latenter Fähigkeiten und der Erwerb von Bildung ermöglicht wird. ²⁾ Während der westliche Mensch durch die Anwendung rationaler Methoden in allen Bereichen nach besseren Lebensverhältnissen strebt, fehle es in den Entwicklungsländern "an Gelegenheit, an Stimuli und an praktischer Erfahrung zur Herausbildung dieser Haltungen....." ³⁾ Die eigentlichen Ursachen der Unterentwicklung wären demnach sozialkultureller Art, Umwelt- und ökonomische Faktoren werden ausgeschlossen. ⁴⁾ Unter den psychologischen Theorien der Erklärung der Unterentwicklung ist eine der bekanntesten die Leistungsmotivationstheorie David G. McClellands. Er begründet die Ursache der Unterentwicklung aus dem Fehlen des Erfolgsmotivs und des Bedürfnisses nach Leistung. Das Erfolgsmotiv definiert er als "desire to do well, not so much for the sake of social recognition or prestige but to attain an inner feeling of personal accomplishment." ⁵⁾

1) Behrendt, R.: Soziale Strategie für Entwicklungsländer, Frankfurt/M. 1968, S. 79

2) Ebenda, S. 80

3) Ebenda, S. 81

4) Ebenda, S. 81

5) McClelland, D.: The Achieving Society in Economic Growth, in : Hoselitz, B. und Moore, W. (Hrsg.): Industrialisation and Society, Unesco Mouton 1963, S. 76

Er stellt die Hypothese auf, daß die Entwicklung aggressiven Unternehmensverhaltens mit einer Zunahme der Personen mit starken Leistungsmotiven verbunden sei; die Unternehmer in den unterentwickelten Regionen seien indes mit einer geringen Leistungsmotivation ausgestattet. Dies führt er im wesentlichen auf die Erziehung der Kinder zurück. ¹⁾

Die Haupthypothese dieser Theorie "stellt eine Verallgemeinerung von Max Webers Theorie über die Beziehung zwischen protestantischer Ethik und dem Geist des Kapitalismus dar, nach der die der Prädestinationslehre anhängenden Unternehmer eine treibende Kraft der wirtschaftlichen Entwicklung im letzten Jahrhundert waren." ²⁾ Der schwerwiegendste Einwand gegen die Theorie von McClelland ist der, daß es in der primitiven Gesellschaft keineswegs eine totale Abwesenheit von Leistungsmotivation gibt, daß sie sich nur weniger im Wirtschaftsbereich zeigt. Man bedenke, welches unternehmerische Talent bei der Organisation eines Feldzuges gegen einen benachbarten Stamm erforderlich ist, ³⁾ oder wie Belshaw schreibt: "One has only to watch an organiser at work in complex house building or intricate ceremony to respect the marked ability to manage intricate detail and complex resources." ⁴⁾ Und "Dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand

1) Hoselitz, B.: Sozialer Wandel in unterentwickelten Ländern,
in: Handbuch der empirischen Sozialforschung, Hrsg.
von R. König, Band 8, Stuttgart 1977, S. 279

2) Schneider, H. K.: Wirtschaftspolitisch relevante Ergebnisse der Wachstumstheorie,
in: Beiträge zur Wachstumspolitik, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N. F., Band 55, Berlin 1970, S. 48

3) Röpke, J.: Primitive Wirtschaft,.....a. a. O. S.44

4) Belshaw, C.: Traditional Exchange and modern Markets,
Englewood Cliffs N. J. 1965 S. 38
zitiert nach Röpke, J.: Primitive Wirtschaft,...
a. a. O., S. 44

entsprechend äußern sich Neuerungen zum Teil anders in den gegenwärtigen Industrieländern: Übergang von der Selbstversorgungs- zur Geldwirtschaft, Einführung neuer Nutzpflanzen, Errichtung neuer und Erweiterung bestehender Anbaugebiete, Entwicklung von Handelsbeziehungen, Einführung neuer Produktions- und Verteilungsmethoden, Produktion von Gütern, die bisher importiert wurden. Es gibt zahlreiche Beispiele einheimischer Unternehmer in Asien, Mittel- und Südamerika;"¹⁾

Die Kritik an den auf soziologische und psychologische Bestimmungsfaktoren rekurrierenden Theorien läßt sich wie im Folgenden zusammenfassen:

1. Nicht die primitive Mentalität ist entwicklungshemmend, sondern die beschränkten Mittel begrenzen Erfindungsgeist und Unternehmungslust. Diese Beschränktheit der Mittel wiederum ist bedingt durch die Isolierung von den Innovationszentren und einer geringen Beherrschung der natürlichen Umwelt.²⁾

Eisermann geht davon aus, "daß die Gesellschaftsstruktur in manchen Entwicklungsländern oder die in ihr sozial verkörperte Werthierarchie die Ausübung der Unternehmerrolle ermutigen oder zumindest nicht stark behindern mögen."³⁾

Daraus folgert Eisermann, daß die Unternehmer nicht innovativ tätig sind, weil ihre Information über hochentwickelte Produktions- und Verwaltungstechniken zu gering ist.⁴⁾

2. Die Menschen in Entwicklungsländern handeln nicht

1) Dürr, E.: Wachstumspolitik, Bern und Stuttgart 1977, S. 117

2) Röpke, J.: Primitive Wirtschaft, ... a. a. O., S. 41 f.

3) Eisermann G.: Soziologie der Entwicklungsländer, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1968, S. 96

4) Ebenda, S. 97

irrational, sondern bilden im Rahmen ihrer gegebenen Situation effiziente bzw. funktionale Sozialstrukturen aus, die einen rationalen Einsatz der beschränkten Mittel erlauben.¹⁾

Nach Mujuni sind sowohl Erwerbsgesinnung wie rationales Verhalten in Entwicklungsländern vorhanden. Eine Reihe empirischer Untersuchungen in verschiedenen Ländern in Afrika, Asien und Lateinamerika zeigen, daß Erwerbsstreben und logisch-rationale Reaktionen auf die verschiedensten gesellschaftlichen und ökonomischen Veränderungen anzutreffen sind.²⁾

Nichts weist daraufhin, daß sich dies in Griechenland anders verhalte, so daß wir auch dort rationale und aufs Erwerbsstreben orientierte Neigungen unterstellen müssen.³⁾

3. Die Herausarbeitung der Sozialstrukturen unterentwickelter Gesellschaften weist in Hinblick auf die Erklärung der Ursachen der Unterentwicklung tautologische Züge auf, da es sich lediglich um Beschreibungen dieser Gesellschaften handelt, aus denen sich keine ursächlichen Bestimmungsfaktoren ableiten lassen.⁴⁾

Die soziologischen und psychologischen Theorien gelangen zwar zu der berechtigten Feststellung, daß sozialer Wandel notwendige Voraussetzung für die wirtschaftliche Entwicklung sei, ohne aber mit dem Verweis auf die Bedeutung der sozialen Institutionen und individuellen Motivationen eine ausreichende Ursachenerklärung für die Unterentwicklung liefern zu können.

1) Röpke, J.: Primitive Wirtschaft, ... a.a.O., S. 42

2) Vgl. Mujuni, F.: Das Auftreten inländischer Unternehmer in den Entwicklungsländern und ihre Beeinflussung durch die staatliche Wirtschaftspolitik, Diss., Erlangen-Nürnberg 1972, S. 34ff

3) In ihrer Geschichte haben die Griechen gezeigt, daß sie durchaus großen Erwerbssinn besitzen, siehe Teil IV, Abschn. 2.3.

4) Röpke, J.: Primitive Wirtschaft, ... a.a.O., S. 42

3. Ein interdisziplinärer entwicklungstheoretischer Ansatz zu einer Theorie der Unterentwicklung

Die ökonomische Theorie der zirkulären Verursachung und die soziologischen und psychologischen Theorien sehen die Hauptursachen der Unterentwicklung in endogenen Faktoren. ¹⁾ Sie betrachten diese Gebiete als geschlossene sozioökonomische Systeme. Für die Erklärung des Zurückbleibens der heute unterentwickelten Regionen hinter den gegenwärtigen entwickelten, ist es erforderlich, auch exogene Faktoren und ihre Beziehung zu endogenen Faktoren in die Betrachtung einzubeziehen, da in der Realität geschlossene Systeme praktisch nicht vorkommen. Gerade ökonomische und soziale Systeme sind prinzipiell offen. ²⁾

Ausgangspunkt unserer Betrachtung ist, daß der geringere Grad technischen Wissens in den unterentwickelten Regionen die Möglichkeit zur wirtschaftlichen Entwicklung beschränkt. Dieser geringe Grad technischen Wissens wird überwiegend durch Isolation der betreffenden Gebiete von den Quellen exogener Erfindungen und Innovationen bestimmt. ³⁾ H. Barnett geht davon aus, daß Innovation jeder Gedanke, jedes Verhalten oder jedes materielle Ding ist, welches als neu angesehen werden kann, ⁴⁾ weil es sich qualitativ von den

1) Endogene Faktoren werden hier so definiert, daß es sich um Faktoren handelt, die vollständig durch die anderen Systemvariablen kontrolliert werden. Exogene Faktoren hingegen zeichnen sich dadurch aus, daß ihr Verhalten nicht vollständig durch das Wirken der anderen Variablen des Systems bestimmbar sind.

2) Vgl. Röpke J.: Primitive Wirtschaft,....a. a. O., S. 106,136

3) Vgl. Ebenda, S. 9

4) Barnett, H. G.: Innovation. The Basis of Cultural Change, London/New York 1953, S. 7

vorherigen Konfigurationen unterscheidet. E. Rogers geht nicht von dem im objektiven Sinne Neuen aus, sondern alles das wird als Innovation bezeichnet, was vom Individuum als neu angesehen wird.¹⁾ Damit sind Innovationen sowohl materieller Natur als auch neue Ideen, Vorstellungen, kulturelle Werte u.s.w. Diejenigen Faktoren, welche technische Kenntnisse und Innovationen, soziales Verhalten und Wertvorstellungen interregional vermitteln oder ihre Vermittlung beschleunigen oder verhindern, sind ausschlaggebend für das Einsetzen oder Ausbleiben von wirtschaftlicher Entwicklung.

Damit wird die Betrachtungsweise weg von der ausschließlichen Untersuchung der individuellen Verhaltensdispositionen hin zu der Frage gelenkt, inwieweit es der Bedingungszusammenhang der Innovation, das "Diffusionsklima" ist, das dem Innovationsprozeß entgegensteht. Ob der Innovations- und Diffusionsprozeß in Gang kommt, hängt weniger von den jeweiligen Eigenschaften der Menschen als von den Umständen, unter denen Innovation durchgeführt werden, ab.²⁾ Demzufolge hängt also die Diffusion von Neuerungen wesentlich davon ab, welche Eigenschaften diese aufweisen.

1) Rogers, E. M.: Diffusion of Innovations, New, York, Glencoe, 1962, S. 13

2) "When one peruses the diffusion research literature, he is impressed with how much effort has been expended in studying "people" differences in innovativeness (that is, in determining the characteristics of the different adopter categories) and how little effort has been devoted to analyzing "innovation" differences (that is, in investigating how the properties of the innovation affect its rate of adoption). The latter type of research could be of great value to change agents seeking to base their strategies on diffusion research findings. But diffusion researchers have often tended to regard all innovations as equivalent units from the viewpoint of study and analysis. This is an oversimplification and a dangerous one." Rogers, E. M. und Shoemaker, F.F.: Communication of innovations, New York 1971, S. 135, 136

Die wichtigsten dieser Eigenschaften sind nach J. Röpke: ¹⁾

- Komplexität: Zahl der möglichen Zustände eines Systems
- Kooperationserfordernis: Notwendigkeit mit anderen zusammenzuarbeiten
- Experimentiermöglichkeit : Gelegenheit, eine Neuerung im kleinen Rahmen auszuprobieren
- Kompatibilität: Grad der Übereinstimmung einer Neuerung mit alten Werten und Erfahrungen
- Beobachtbarkeit: Ausmaß, in dem die Ergebnisse einer Aufgabe nachprüfbar sind.

Je größer nun die Komplexität und das Kooperationserfordernis, und je geringer die anderen drei Faktoren ausgeprägt sind, desto schwieriger wird es, Innovationen durchzuführen.

Die erwähnten Eigenschaften entsprechen i.d.R. dem sozioökonomischen System, in dem sie für eine Innovation entwickelt wurden, während sie bei ihrer Übertragung in andere sozioökonomische und soziokulturelle Systeme nicht an andere Umweltbedingungen angepaßt sind. Bei der Übertragung von Innovationen (hauptsächlich technisch-organisatorischer Natur) in rückständige Regionen treten heute Probleme auf, die zu Zeit der industriellen Revolution nicht vorhanden waren.

So konnten die in der industriellen Revolution in England entwickelten Techniken relativ schnell von denjenigen Ländern übernommen werden, welche ebenfalls auf ein entwickeltes Handwerk zurückgreifen konnten. Denn die

1) Röpke, J.: Die Strategie der Innovation. Eine systematische Analyse der Interaktion von Individuum, Organisation und Markt im Neuerungsprozeß, Tübingen 1977, S. 166 f.

Produktionstechniken waren für lange Zeit überwiegend einfacher Natur und basierten auf handwerklichen Fähigkeiten. ¹⁾ Die Verbreitung dieser Techniken erfolgte primär durch die Ausbildung von Gesellen, herumreisenden Handwerkern und andere Arten der persönlichen Wissensvermittlung. Ein einmal zu Neuerungen angeregter Handwerker konnte durch einfaches Probieren weitere technische Kenntnisse erlangen und Neuerungen experimentell entwickeln. Dabei führte der technische Fortschritt zunächst zu keiner wesentlichen Veränderung des angebotenen Konsumgüterbündels. Das heißt: bei veränderten Produktionstechniken wurden qualitativ bessere und quantitativ mehr Konsumgüter traditioneller Art produziert, so daß bei erhöhtem Lebensstandard die Konsumgewohnheiten sich nicht wesentlich veränderten.

Die heutige Situation ist dem gegenüber durch eine große Diskrepanz des Entwicklungsstandes der verschiedenen Regionen gekennzeichnet. So ist die Technik derart komplex und wissenschaftlich fundiert, ²⁾ daß ihre Übernahme durch die rückständigen Regionen an der mangelnden Adaptionsefähigkeit scheitert. Die für eine erfolgreiche Übernahme notwendige Basis an Kapital, wissenschaftlichem Potential und an qualifizierten Technikern und Facharbeitern fehlt in diesen Regionen. Zudem dienen die entwickelten Produktionstechniken häufig zur Herstellung von Gütern und Diensten, deren Aufnahme in den betreffenden Regionen

1) Vgl. Bhatt, V.: On Technology Policy and its Institutional Frame, in: World Development, Bd. 3, No. 9 Oxford, September 1975, S. 653 ff.
Ebenfalls, Felix, David: The Technological Faktor in Sozioeconomic Dualism: Toward an Economy-of-Scale Paradigm for Development Theory, in: Economic Development and Cultural Change, Vol 25, Chicago, 1977, S. 200ff.

2) Vgl. Bhatt, V.: On Technology.....a. a. O., S. 654 f.

auf entwicklungsbedingte Sozial- Verhaltens- und Einkommensbarrieren trifft: ihr Konsum macht eine starke Veränderung der Konsumgewohnheiten notwendig oder scheitert ganz einfach am zu geringen konsumfähigen Einkommen. Eine Analyse der Gründe der Unterentwicklung muß also den gesamten komplexen Zusammenhang der exogenen und endogenen Einflußgrößen ökonomischer und sozialkultureller Natur berücksichtigen.¹⁾

1) Ähnliche Überlegungen gelten auch, wenn man das Problem der unterschiedlichen Entwicklung einzelner Teilräume innerhalb einer Volkswirtschaft zu erklären versucht. Es handelt sich um regionale Ungleichgewichte, die durch unterschiedliche räumliche Verteilung der Diffusion von Innovationen entstehen. Am Beispiel Italiens zeigt sich, daß es zwei ungleichgewichtige regionale Entwicklungen aufweist. Norditalien, welches hochentwickelt ist, und Süditalien, welches in der sozioökonomischen Entwicklung weit zurückgeblieben ist. Während im Norden die Innovationen den Motor der wirtschaftlichen Entwicklung darstellen, ist für Süditalien dies von geringer Relevanz, weil folgende Bedingungen fehlen:

- endogene Faktoren: eine gute ausgebaute Infrastruktur, ausreichende Facharbeitskräfte, leistungsfähiger bürokratischer Apparat, positive Wertvorstellungen der Gesellschaft usw.
- exogene Faktoren: die Einführung von hochentwickelten Technologien aus Norditalien und Ausland, die nicht an die bestehenden Bedingungen Süditaliens angepaßt sind, Einfuhr und Verbrauch von Gütern, deren Herstellung die Fähigkeiten der lokalen Unternehmer überschreitet, usw.

Ausführliche Darstellung der sozioökonomischen Lage Süditaliens siehe Urban, J.: Die Entwicklung des italienischen Mezzogiorno. Probleme und Methoden der regionalen Entwicklungspolitik in Italien, Diss. Freiburg/Br. 1969, ebenso Bechthold, K.-H.: Sozioökonomische Rückstandsgebiete in der EG, Diss. Mannheim 1976

III. Teil - Die Entwicklung rückständiger Regionen Länder) als theoretisches Problem

Die Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung in der Wirtschaftstheorie, sowie die Frage der politischen Umsetzung entwicklungstheoretischer Strategien, gehört mit zu den am kontroversesten diskutierten Fragen der Wirtschaftswissenschaft. Im folgenden sollen diese Theorien in drei Gruppen dargestellt und kritische diskutiert werden.

Die rationalistische Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung ist in ihrer Aussagefähigkeit von vornherein eingeschränkt, da sie eine monokausale Erklärung von wirtschaftlicher Entwicklung liefert, indem sie nur ökonomische Einflüsse als auslösende Faktoren wirtschaftlicher Entwicklung ansieht, und außerökonomische Faktoren unhinterfragt in die Rahmenbedingungen verweist. Die regionalen Theorien sagen dasselbe aus. Die Theorie der Innovation weist einen anderen Charakter auf. Sie sieht die Entwicklung als einen Prozeß der Innovation und der Diffusion von Innovationen mittels Imitation. Sie versucht zu erklären, auf welche Ursachen und Bedingungsfaktoren sich dieser Prozeß zurückführen läßt. Hierzu werden ökonomische, psychologische und soziologische Erklärungsansätze herangezogen.

1. Die rationalistische Entwicklungstheorie

In den folgenden Abschnitten sollen die Entwicklungstheorien der "Balanced Growth" (BG) und "Unbalanced Growth" (UG) dargestellt werden. Es wird gefragt werden, ob sie Anhaltspunkte dafür bieten, wie der "circulus vitiosus" der Armut der Unterentwicklung durchbrochen werden kann. Die erste Theorie will eine gleichzeitige ausgewogene Förderung aller wirtschaftlichen Aktivitäten, während die zweite Entwicklung auf dem ungleichgewichti-

gen Wege vorantreibt. Beide Theorien basieren auf einem geschlossenen ökonomischen System, welches rationellen Kontrollen ausgesetzt werden kann, ohne daß unkontrollierbare Faktoren Einfluß nehmen können.

Im ersten Schritt soll ein zusammenfassender Überblick über die wichtigsten Merkmale dieser Theorien gegeben werden, und anschließend wird versucht werden, die Frage zu beantworten, ob diese Beiträge zur Überwindung der wirtschaftlichen Rückständigkeit der unterentwickelten Regionen dienen.

1.1. Die Theorie des "Balanced Growth"

Hauptvertreter der "Balanced Growth" Theorie sind Ragnar Nurkse, Paul Rosenstein-Rodan, und Allyn Young.¹⁾ Der Grundgedanke dieser Theorie ist, daß in den Entwicklungsländern eine unzureichende Investitionsbereitschaft der Unternehmer festzustellen ist. Ein Grund liegt in der Beschaffenheit des Marktes dieser Regionen. Aufgrund niedriger Preiselastizitäten für Industrie- und Konsumgüter, jedoch hoher Einkommenselastizitäten der Nachfrage, bieten sich geringe Investitionsanreize für die Privatunternehmer, mit der Folge einer entsprechend geringen Investitionstätigkeit.²⁾ Um Investitionsanreize zu schaffen, empfehlen die Vertreter dieser Theorie die Beseitigung der Marktengpässe durch einen ausgewogenen Aufbau komplementärer Industriezweige. Diese Industriezweige bilden gegenseitig einen Markt über Einkommensbeschaffung, die das Investitionsrisiko senkt, wo-

1) Nurkse, R.; Problems of capital.....a. a. O.
Rosenstein-Rodan, P.N.; Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe, in Economic Journal, Band 53 (1943).
Young, A. A.; Increasing Returns and Economic Progress, Economic Journal, Band 38 (1928).

2) Nurkse, R.; Problems of capital....a. a. O., S. 6

durch gleichzeitig Investitionen angeregt und somit eine Fortsetzung des Wachstums gewährleistet werden soll. Nach Nurkse wird der Anreiz zu investieren höher, wenn simultan Industrien derselben Produktionsstufe auf breiter Front (Komplementäre Konsumgüterindustrien der Endstufe einschließlich konsumgüterproduzierende Landwirtschaft), aufgebaut werden. Deshalb wird "a more or less synchronized application of capital to a wide range of different industries" empfohlen. "Most industries catering for mass consumption are complementary in the sense that they provide a market for, and thus support, each other.... An increase in production over a wide range of consumables so proportioned as to correspond with the pattern of consumers' preferences, does create its own demand." ¹⁾

Ein weiterer Vertreter der BG-Theorie, Rosenstein-Rodan, äußert sich ähnlich. Er geht von einem Gesamtplan der Expansion verschiedener Industriezweige aus, der die notwendige Investitionsanreize für die Unternehmer bieten soll. ²⁾ Durch diese Gesamtplanung werden externe Ersparnisse internalisiert. Mit einem Gesamtbündel an Investitionen kann eine hinreichende Rendite erzielt werden, während das bei Einzelinvestitionen auf Grund der geringen internen Ersparnisse (bei hohen externen Ersparnissen) nicht der Fall wäre. ³⁾ Bei dem Aufbau eines derartigen Gesamtplanes müssen die Investitionen einen Mindestumfang aufweisen, so daß die externen Ersparnisse

1) Nurkse, R. Problems of capital,.... a. a. O., S. 11 f.

2) Rosenstein-Rodan, Problems of Industrialisation..... a. a. o., S. 204

3) Ebenda, S. 207

voll ausgenutzt werden können. ¹⁾ Dieser beschriebene Gedanke des "minimum quantum of investment" ist als Idee des "big push" implizit bereits im Aufsatz Rosenstein-Rodan vom Jahre 1943 enthalten.

1.2. Die Theorie des "Unbalanced Growth"

Die Vertreter der "Unbalanced Growth" Theorie haben die BG-Theorie und ihre Anwendung kritisiert. Singer betont mit Recht, daß "the resources required for carrying out the policy of balanced growth....are of such an order of magnitude that a country disposing of such resources would in fact not be underdeveloped." ²⁾ Nach Hirschman hat diese Theorie einen komparativ-statischen Charakter. Sie erklärt nicht den Prozeß des Wandels, sondern sie vergleicht das Gleichgewicht bei Unterentwicklung und den Zustand nach Durchbrechung des Zirkels. ³⁾ Die Engpässe in den unterentwickelten Regionen liegen nicht bei den vorhandenen Ressourcen, sondern in der mangelnden Fähigkeit, diese Ressourcen zu verwenden. Demzufolge betrachtet Hirschman als Hauptfaktor der Unterentwicklung die fehlende Fähigkeit der Entwicklungsländer, Investitionsentscheidungen zu treffen und durchzuführen. ⁴⁾ Mit der zunehmenden Fähigkeit Investitionsentscheidungen zu treffen und steigender Investitionsbereitschaft, wird

-
- 1) Rosenstein-Rodan, Paul N.: Notes on the Theorie of the Big Push in: Ellis, H. S. u. Wallich, H. C. (Hrsg.): Economic Development für Latin Amerika, London 1962, S. 62.
 - 2) Singer, H. W.: Balanced Growth in Economic Development: Theorie and Practice, wiederabgedruckt in: Singer, H. W., International Development: Growth and Change, New York - Toronto-London 1964, S. 46
 - 3) Hirschman, Albert, O.: The Strategy of Economic Development, New Haven 1958, S. 62 ff. und 50-57
 - 4) Ebenda, S. 36

in einer Entwicklungsregion der Status der Unterentwicklung beseitigt werden. Hirschmann geht von der Annahme aus, daß "ability to invest" erlernbar ist. ¹⁾ Ein wichtiges Instrument der UG-Theorie ist die bewußte Nichtbeseitigung von Disproportionen und Ungleichgewichten im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß. "If the economy is to be kept moving ahead, the task of development policy is to maintain tensions, disproportions, and disequilibria." ²⁾ Dabei aber besteht das Problem, auf welche Weise diese Investitionsentscheidungen am besten ausgelöst werden. In diesem Punkt empfiehlt Hirschman als Strategie die gezielte Schaffung von Ungleichgewichten an strategischen Stellen, die Druck und Anreize auf entwicklungswirksame Investitionsentscheidungen ausüben. ³⁾ Als strategische Investitionen betrachtet er diejenigen, die eine maximale Kombination von linkages haben. Von diesen erwartet man hohe "backward linkage effects" und "forward linkage effects." Bei beiden können zwei stimulierende Mechanismen festgestellt werden, welche die induzierten Investitionsentscheidungen maximieren. Die "backward linkage effects" erzwingen die Nachfrage nach Erzeugnissen vorgelagerter Produktionsstufen und die "forward linkage effects" regen das Wachstum nachgelagerter Stufen an. ⁴⁾

1.3. Zum Vergleich und zur Kritik beider Theorieansätze

Aus dem Vergleich der BG und UG Theorien kann man schließen, daß sie in bezug auf wichtige Probleme der Unterentwicklung ähnliche Thesen vertreten, auch wenn teilweise Divergrenzen auftauchen.

1) Ebenda, S. 35 ff., 47 ff.

2) Ebenda, S. 66

3) Ebenda, S. 66

4) Ebenda, Kap. VI.

Eine wesentliche Übereinstimmung beider Theorien sieht man in folgenden Bereichen:

Das Wachstum unterentwickelter Volkswirtschaften setzt einen Strukturwandel voraus, d. h. einen drastischen und fundamentalen Wandel der Wirtschaft. Der Marginalismus wird demgemäß von beiden Theorien abgelehnt.

Der Zirkel der Quasi-Stagnation kann nur durch einen kräftigen Investitionsstoß ("big push") durchbrochen werden. Obwohl beide Theorien einen "big push" im Sinne eines Mindestinvestitionseinsatzes als erforderlich betrachten, divergieren sie im Hinblick auf die Ansatzpunkte dieser Investitionen. Befürworter der BG vertreten die Meinung, daß diese Investitionen den geringen Marktumfang beseitigen sollen. Sie begründen ihre These damit, daß die Entwicklungsengpässe ausschließlich auf der Nachfrageseite liegen. Im Gegensatz dazu ist Hirschman als Vertreter der UG-Theorie der Auffassung, daß die Investitionsfähigkeit - als knappster aller Faktoren - gefördert werden soll.

Beide Theorien gehen von externen Effekten aus. Bei der BG-Theorie liegt das Hauptgewicht auf externen Effekten, die gleichzeitig über die Nachfrage der Produktionseinheiten auftreten sollen. Bei der UG-Theorie liegt das Hauptgewicht auf der Angebotsseite, d. h. auf der Induzierung vor- und nachgelagerter Investitionen, die nacheinander wirksam werden. Die Investitionen werden durch Hirschman in zeitliche und räumliche Abschnitte gegliedert, wodurch externe Effekte erzeugt werden; die ihrerseits Anreize für die Errichtung von vor- und nachgelagerten Produktionsstätten bieten.¹⁾

Beide Theorien erfordern eine Planung des Entwicklungsprozesses. Die BG-Theorie benötigt die Planung zur Rea-

1) Hirschman, A. O., The Strategy.....a. a. O., Kap. VI.

liesierung gleichzeitiger Industrialisierungsprojekte. Auch bei der UG-Theorie wird eine Programmierung der Sequenz des Entwicklungsprozesses erforderlich, sollen die vorhandenen Unternehmer durch die bewußte Schaffung von Ungleichgewichten der Investitionen angereizt werden.¹⁾ Dem Staat fällt dabei die Aufgabe zu, ein Rahmenkonzept zu entwickeln, in dem die Investitionsentscheidungen bei den Unternehmern bleiben, jedoch Drucksituationen und Ungleichgewichte geschaffen werden, die die Wirtschaftsentwicklung in Gang bringen. Beim Versagen des Mechanismus "chance and response" hat der Staat die korrigierende Aufgabe, die Ungleichgewichte wieder herzustellen.²⁾

Als nächstes ist zu fragen, ob die beiden Strategien den wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß in unterentwickelten Regionen in Gang bringen können. Die Strategie des BG erfordert eine richtige Reaktion der Unternehmer: d. h., daß sie die Anweisung des Plans befolgen müssen.

Bei planwidrigen Verhalten der Produzenten, indem sie Ober- oder Unterproduktion erzeugen, gerät die BG-Theorie ins Ungleichgewicht. Funktionsfähig ist die Theorie nur bei "normaler" Reaktion der Unternehmer, was in den Entwicklungsregionen nicht zu erwarten ist, da die Voraussetzungen fehlen.³⁾

Analog zur BG-Theorie funktioniert das System der UG-Theorie nur unter der Voraussetzung, daß auch hier die

-
- 1) Streeten, P.: Economic Integration, Leyden 1964, S. 144
 - 2) Hartmann, H.: Alternativen der Entwicklungspolitik-Theorien über Gleichgewicht und Ungleichgewicht im Wachstumsprozeß der Entwicklungsländer, Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 7. Jahr 1962, S. 257
 - 3) Vgl. Hemmer, H. R.: Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer, München 1978, S. 278 ff.
Vgl. auch Hartmann, H.: Alternative.....a. a. O., S. 255 ff.

Unternehmer auf die bewußt geschaffenen Marktungleichgewichte "normal" reagieren. Es wird erwartet, daß bei Angebotsüberschüssen neue Arbeitsmärkte gesucht werden, bei Nachfrageüberschüssen Produktionsausdehnungen stattfinden. In den Entwicklungsregionen kann aufgrund mangelnder Unternehmerfähigkeiten mit solchen Reaktionen nicht gerechnet werden. Außerdem liefert diese Theorie keine analytisch nachvollziehbaren bzw. empirisch anwendbaren Kriterien, um optimale Ungleichgewichtssequenzen zu erreichen. ¹⁾

Letztlich führen beide Strategien nicht zu den ausgewiesenen Ergebnissen, wenn Unternehmer und Staat nicht die in der Theorie dargelegten Reaktionen aufweisen. Zusammenfassend bieten beide Strategien keine Alternative, sondern ergänzen sich eher. Die Vertreter der BG- und UG-Theorie bieten nur eine monokausale Erklärung zur Behebung der Unterentwicklung an.

Dagegen weist Hoselitz darauf hin: "Economic Growth is a process which affects not only purely economic relations, but the entire social, political, and cultural fabric of a society." ²⁾ Diese Ansicht wird in letzter Zeit von vielen Autoren vertreten, ³⁾ die immer wieder darauf hinweisen, soziale und kulturelle, vor allem soziologische und psychologische Faktoren

1) Vgl.: Hemmer, H.-R.: Wirtschaftsprobleme... a.a.O., S. 278ff.

2) Hoselitz, B.: Non-Economic Factors in Economic Development, in: AER, Papers and Proceedings, Vol. XLVII, Nr. 2 1957, S. 36

3) Kindleberger, C.: Economic Development, New York, 1965, Kap. 2; Arndt, H.: Irrwege der politischen Ökonomie, München 1979, insbes. Kap. 4; Rose, K.: Wachstums- und Konjunkturtheorie, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 13/1962, S. 217f.; Hoffmann, W.: Wachstumsnotwendige Wandlungen in der Sozialstruktur der Entwicklungsländer, in: Kyklos, Vol. XV, 1962, S. 80ff.; Strümpel, B.: Wirtschaftliche Entwicklung als menschliches Verhalten, Berlin 1964, S. 13ff.; Schmolders, G.: Volkswirtschaftslehre und Psychologie, Berlin 1962, S. 15ff.; Myrdal, G.: Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959, S. 28f

zu beachten und einzubeziehen.

Eine "rein" ökonomische Betrachtungsweise ist zu eng, so daß man sagen kann, daß die Theorie zur Unterentwicklung lange Zeit selbst unterentwickelt war.¹⁾ Dies erklärt sich nach Arndt so: "Ökonomen zeigen unter dem Einfluß der Naturwissenschaften seit jeher die Tendenz, von den spezifischen Eigenarten menschlicher Handlungen zu abstrahieren und wirtschaftliche Vorgänge als mechanische Verläufe zu betrachten, die von Menschen nicht zu beeinflussen sind."²⁾

In den BG- und UG-Theorien wird den sozialpsychologischen und soziokulturellen Faktoren entweder keine primäre Bedeutung beigemessen, oder sie werden in der ceteris paribus-Annahme "eingefroren." Langfristig stellen aber gerade diese Randbedingungen die Impulse und die Determinanten des Wachstums dar. Ein Bruch in der ökonomischen Struktur ist nicht zu erwarten, wenn nicht auch ein Bruch in der sozialen und kulturellen Ordnung der traditionellen Gesellschaften erfolgt, denn "ökonomische und soziale circuli vitiosi unterstützen sich gegenseitig in der Aufrechterhaltung eines Zustandes stationärer Unterentwicklung".³⁾ Angesichts der Heterogenität der die Unterentwicklung verursachenden Faktoren ist eine umfassende Entwicklungstheorie notwendig, die die einer rein ökonomischen Betrachtungsweise nicht zugänglichen Faktoren mitberücksichtigt.

Aufgrund des beschränkten Erklärungswertes der oben diskutierten Entwicklungstheorien wird nun untersucht, ob die vieldiskutierten "regionalen Entwicklungstheorien" einen Beitrag dazu liefern können, wie sich wirtschaftliche Entwicklung rückständiger Regionen vollziehen kann.

1) Vgl.: Besters, H.: Theorie zur wirtschaftlichen Entwicklung, in: Entwicklungspolitik. Handbuch und Lexikon, Hrsg.: Besters, H. und Boesch, E., Stuttgart-Berlin, 1966, S. 243f.

2) Arndt, H.: Irrwege... a.a.O., S. 96

3) Röpke, J.: Primitive Wirtschaft... a.a.O., S. 127

2. Die regionale Entwicklungstheorie

Nachdem wir festgestellt haben, daß BG- und UG Theorie nur eine unbefriedigende Erklärung zur sozio-ökonomischen Entwicklung bieten können, wird versucht, die regionalen Entwicklungstheorien und ihre Relevanz für die wirtschaftliche Entwicklung darzustellen.¹⁾ Man sollte hierbei zwischen neoklassischer- und Polarisierungstheorie unterscheiden.²⁾

2.1. Die neoklassische Theorie

Nach neoklassischer Auffassung³⁾ ist die wirtschaftliche Entwicklung einer Region nur vom Wachstum der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital abhängig, während das technische Wissen für alle Regionen einer Volkswirtschaft in gleicher Weise als gegeben unterstellt wird. Demnach sind unterschiedliche regionale Wachstumsraten auf die unterschiedliche Ausweitung von Arbeit und Kapital zurückzuführen. Die Neoklassiker glauben, daß der Markt ein gleichmäßiges gesamtwirtschaftliches Wachstum hervorbringt, und zwar wird dies damit begründet, daß innerhalb einer Volkswirtschaft die Produktionsfaktoren freibeweglich sind, und sie entsprechend ihrem Wertgrenzprodukt entlohnt werden, so daß es bei vollkommener Konkurrenz auf allen Märkten zu einer optimalen Allokation der Produktionsfaktoren kommt und damit interregionale Entwicklungsunterschiede ausgeglichen werden.

-
- 1) Die Grundlagen für die regionalen Wachstumstheorien zeigen z. B. auf: Richardson, H.: Regional Growth Theory, London 1973 und Siebert, H.: Regionale Wirtschaftswachstum und regionale Mobilität, Tübingen 1970
 - 2) Ähnlich bei Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen der Regionalökonomie, Reinbek 1977, S. 58 ff.; wie auch bei Eckey, H.-F.: Grundlagen der regionalen Strukturpolitik. Eine problemorientierte Einführung, Köln 1978, S. 91
 - 3) Eckey, H.-F.: Grundlagena.a.O., S. 94; wie auch Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen..... a.a.O., S. 63 ff.

2.2. Die Polarisierungstheorie

Im Gegensatz zu den neoklassischen Erklärungsversuchen sieht die Polarisierungstheorie die Entwicklung nicht als einen sich gleichmäßig vollziehenden Prozeß an, sondern wirtschaftliches Wachstum ist hiernach das Ergebnis von Impulsen dynamischer Wachstumszentren, die sich ungleichmäßig auf die wenig dynamischen Teile einer Region ausbreiten. Dabei sind Wachstumszentren bzw. Wachstumspole solche Zonen, die auf Grund ihrer Industriestruktur imstande sind Entwicklungsimpulse weiterzugeben.¹⁾

Dabei sind "dynamische Industrien" wichtig, die vor allem technisch fortgeschritten sind. Diese dynamischen Industrien rufen durch inter-industrielle Beziehungen Wachstum und Entwicklung hervor. So können sie in diesem Wachstumspol sowohl direkte als auch indirekte Innovationstätigkeiten anregen.²⁾ Sobald diese dynamischen Industrien ihren Faktoreinsatz der Region entnehmen, wird direkt oder über Multiplikatoreffekte die regionale Wertschöpfung erhöht.³⁾

Ähnliche Überlegungen lassen sich überregionale Wachstumspole anstellen. So können diese regionalen Wachstumspole Impulse durch Diffusionseffekte an andere Regionen abgeben. "Zum einen kommt es zu einer Steigerung der Zwischennachfrage des expandierenden Bereichs, der über die bestehenden Input-Output-Beziehungen auch andere Aggregate produktionsfördernd beeinflusst. Zum anderen kommt es über multiplikative Effekte zu einer Steigerung der Endnachfrage, von der alle Teilmengen mit einer

-
- 1) Nowotny, E.: Regionalökonomie - Eine Übersicht über Entwicklung. Probleme und Methoden, Wien 1971, S. 34
 - 2) Hilhorst, J.: Development Axes and the Diffusion of Innovation, in: Development and Change, vol. IV 1972-1973, no. 1, S. 1
 - 3) Nowotny, E.: Regionalökonomie.....a.a.O., S. 35; vgl. auch Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen....a.a.O., S. 81 f.

positiven Nachfrageelastizität partizipieren."¹⁾

Neben den Anstoßeffekten gibt es auch sogenannte Bremseffekte oder Entzugseffekte. "Entzugseffekte entstehen, wenn Produktionsfaktoren, insbesondere qualifizierte Arbeitskräfte, anlagesuchendes Kapital, durch die Attraktionskraft eines Entwicklungspols abwandern und sich dadurch das Entwicklungspotential, d.h. aber zugleich die Aufnahmefähigkeit für Wachstumsimpulse, verringert und/oder wenn für das "Hinterland" eines Entwicklungspols (= Gravitationsfeld) bisherige Absatzmärkte durch Leistungskraft des Pols verloren gehen."²⁾

2.3. Kritik zu den regionalen Entwicklungstheorien

Zu den vorher genannten regionalen Entwicklungstheorien lassen sich folgende Kritikpunkte anführen:

a) Zur Kritik der neoklassischen Theorie

Die Annahme des neoklassischen Modells, daß gleiche Produktionsfunktionen in allen Regionen vorhanden sind, trifft die Realität nicht.³⁾ Dies erklärt sich aus der Tatsache, daß die Produktionsfunktion von Größen bestimmt wird, die regional unterschiedlich sind. Wenn man auch annimmt, daß keinerlei Mobilitätshemmnisse die räumliche Ausbreitung des technischen Fortschritts verhindern,⁴⁾ so werden diesem durch die spezifischen Faktoren der jeweiligen Region Grenzen gesetzt.⁵⁾ So spielt unter anderem die vor-

1) Eckey, H.-F.: Grundlagen.....a.a.O., S. 97

2) Lauschmann, E.: Grundlage einer Theorie der Regionalpolitik, 3. Aufl., Hannover 1976, S. 104

3) Über eine ausführliche Diskussion und kritische Betrachtung der Produktionsfunktion des neoklassischen Modells siehe Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen....a.a.O., S. 66-74

4) D. h. technisches Wissen kann als Kollektivgut betrachtet werden.

5) Eine ausführliche Analyse zur interregionalen Verteilung neuen technischen Wissens findet sich bei Siebert, H.: Regionale.... a.a.O., S. 73 ff. Derselbe: Zur interregionalen Verteilung neuen technischen Wissens, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 23, S. 231-263, 1967

handene Unternehmerfähigkeit, eine Technologie zu übernehmen und möglichst effizient zu nutzen, eine wesentliche Rolle.¹⁾ Selbst bei der neoklassischen Annahme eines gewinnmaximierenden Verhaltens kann nicht erwartet werden, daß Diffusions- und Adaptionsprozeße unabhängig vom Willen des Innovators stattfinden.²⁾ Weiterhin kann diese Theorie die "räumlich ungleiche Geschwindigkeit der Entstehung und Diffusion technisch-organisatorischen Fortschritts" nicht erklären.³⁾ Es wird in der Theorie davon ausgegangen, daß das Verhalten der Menschen sich ausschließlich und allein nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten richtet, und die Arbeitskräfte - wenn die interregionalen Grenzerträge der Arbeit voneinander abweichen - gemäß einer optimalen Wirkungsweise des marktwirtschaftlichen Mechanismus von einer Region zur anderen abwandern. Diese Annahme ist aber in der Realität nicht vorzufinden, weil neben der Motivation der Einkommensmaximierung noch eine ganze Reihe weiterer Einflußgrößen das menschliche Verhalten bestimmen, wie z. B. die Tendenz die traditionelle soziale Umgebung zu erhalten und zwar aus soziologischen und psychologischen Gründen. Eckey kommt zu einem ähnlichen Schluß: "Außerökonomische Faktoren (...) führen dazu, daß die Arbeitskräfte international keineswegs vollkommen mobil sind; damit wird eine volkswirtschaftliche optimale Lenkung der Arbeitskräfte im Raum verhindert."⁴⁾

-
- 1) Probleme, die für Unternehmer in rückständigen Regionen bei der Übernahme und Anwendung von Innovationen auftreten können, werden in Abschn. 3.4. dieser Diss. beschrieben.
 - 2) Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen....a.a.O., S. 73
 - 3) ebenda, S. 71
 - 4) Eckey, H.-F.: Grundlagen....a.a.O., S. 73; Williamson unterstützt diese Meinung, indem er feststellte, daß nur bestimmte Arbeitskräfte tatsächlich wandern. "Interregional labor migration is likely to be extremely selective because of either the prohibitive money costs of migration at low levels of income or traditional inertia in the non-urbanized, non-industrialized poor Southern regions. The migrants be characterized as the vigorous and entrepreneurial, the educated and skilled, and of productive age." Williamson, J.: Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns, in: Economic Development and Cultural Change, vol. XIII, no. 4, Part II, Juli 1965, S.5

Die Kapitalmobilität zwischen verschiedenen Regionen ist sehr schwierig. Buttler/Gerlach/Liepmann vertreten die Ansicht, daß eine "Erfassung der auf internen Kapitalmärkten erfolgenden Zahlungsströme (...) bisher allenfalls durch Fallstudien möglich"¹ ist. U.a. werden Statistiken durch Verrechnungspreise, die eher an der Unternehmenspolitik als an der Realität orientiert sind, beeinflußt, so "daß Rückschlüsse auf Kapitalbewegungen aufgrund von Opportunitätskosten i. S. des neoklassischen Ansatzes (Knappheitspreise) unmöglich werden."² Williamson und Holland vertreten dagegen die Meinung, daß eine Aussage über den Kapitalfluß durchaus möglich ist, kommen jedoch zu dem Schluß, daß das private Kapital nicht von dem entwickelten in die unterentwickelten Regionen strömt, sondern daß das Gegenteil tendenziell der Fall ist.^{3) 4)}

1) Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen a.a.O., S. 79

2) Ebenda, S. 79

3) Williamson, J.: Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns, in: Economic Development and Cultural Change, vol. XIII, Nr. 4, Part II, Juli 1965, S. 67; Holland, S.: The Regional Problem, London and Basingstoke 1976, S. 26

4) In Italien beispielsweise läßt sich zwar eine Abwanderung von Arbeitskräften aus dem unterentwickelten Süden feststellen, aber ein entgegen gesetzter Strom von Kapital findet nicht statt, obwohl nachgewiesen werden konnte, daß in Norditalien ein höheres Lohnniveau als in Süditalien besteht. 1) Regionale Lohn Differenzen bedeuten aber, daß in dem Landesteil mit den niedrigen Löhnen eine höhere Produktivität der Arbeit gegeben und für die Investitionen eine höhere Realverzinsung bei gleichen Nominalzinssätzen gewährleistet ist. Da die Nominalverzinsung als investitionsentscheidend gilt, mußten die Lohn Differenzen Kapitalbewegungen in den Landesteilen mit niedrigerem Lohnniveau auslösen. Solche Kapitalwanderungen finden aber nicht statt, so daß die Theorie als widerlegt gelten muß. 2)

1) Lutz, V.: Italy - A Study in Economic Development, London, New York, Toronto 1962, S. 3 und 13 ff., zitiert nach Urban, J.: Die Entwicklung des italienischen Mezzogiorno, Stuttgart 1969, S. 295

2) Watrin, Ch.: Zur Entwicklungspolitik in Süditalien (Inst. f. Wirtschaftspolitik a. d. Univers. zu Köln: Untersuchungen Heft 13), Köln 1960, S. 23

Wenn man davon ausgeht, daß ein niedriges Lohnniveau in unterentwickelten Regionen sich kostenmindernd auswirkt, und daher der Grenzwert des Kapitalertrags höher liegen könnte als bei Normalverzinsung, so wird dabei aber nicht berücksichtigt, daß andere Einflußgrößen sich kostensteigernd auswirken, beispielsweise fehlende Infrastruktur, qualifizierte Arbeitskräfte in ausreichender Zahl, Absatzmärkte für die hergestellten Produkte. Außerdem ist die innovative Tätigkeit der Neuerschließung unterentwickelter Regionen mit einem hohen Risiko behaftet.

Selbst wenn ein Teil der obigen Hindernisse durch staatliche Förderung unterentwickelter Regionen (z. B. Schaffung einer Infrastruktur, Ausbildung von Arbeitskräften) aus dem Weg geräumt werden, so kommt für die Unternehmer als entscheidender Faktor die Auseinandersetzung mit institutionellen Barrieren (vor allem durch die Bürokratie) als neues Problem hinzu.¹⁾ Neben ökonomischen und institutionellen Barrieren spielen die traditionelle Denkweise und die Gewohnheit der Unternehmer, in einer ihnen bekannten Region zu handeln, eine weitere Rolle. Das Hineingehen in unbekannte Regionen, über die möglicherweise auch noch ein großes Informationsdefizit vorliegt, kann bei Unternehmern auf psychologische Barrieren stoßen, während dagegen das Handeln in bekannten Regionen bevorzugt wird. Die soziokulturelle²⁾ und politische³⁾ Situation in einer unterentwickelten Region kann zusätzliche Schwierigkeiten bedeuten. Am Beispiel Süditaliens sehen wir, daß trotz vieler Anreize und Infrastrukturmaßnahmen über 20 Jahre hinweg das Ziel verfehlt wird, weil vermutlich der sozialpolitische Faktor (z.B. die Existenz der Mafia) stärker wird.

- 1) Siehe ausführlich über Süditalien Wade, R.: Fast Growth and Slow Development in Southern Italy, in: Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations (Hrsg. von Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.-L., the Harvester Press, Sussex 1979, S. 208 f.; Urban, J.: Die Entwicklung ... a.a.O., S. 372 ff.
- 2) Bechtold, K. H.: Sozialökonomische Rückstandsgebiete ... a.a.O., S. 112 ff.
- 3) Ebenda, S. 95 ff. Die Aussagen und Feststellungen über die soziokulturelle und politische Situation interpretieren wir auch als Ursache dafür, daß Privatunternehmer aus anderen Regionen nicht bereit sind, langfristig in Süditalien Kapital in Form von Produktionsstätten anzulegen.

b) Zur Kritik der Wachstumspoltheorie

Die Wachstumspoltheorie gilt nur unter den gemachten rigorosen Prämissen. Sie hat weder eine klare Definition der Wachstumspole, noch kann man aus ihr operationale "Aussagen über die dynamische Entwicklung von Wachstumspolen" herleiten, noch läßt sie normative Aussagen zu, "wie Wachstumspole zu konstruieren sind".¹⁾ Nach Holland geht die Wachstumstheorie von der falschen Prämisse aus, daß es für Unternehmen notwendig ist, sich räumlich zu konzentrieren, um "tecnological external economics" zu erlangen. Dies galt bestenfalls in den frühen Stufen der kapitalistischen Entwicklung, als hohe Transportkosten und eine Spezialisierung den Unternehmungen in dem Produktionsprozeß die Agglomeration vorteilhaft machte. Heute dagegen machen die Transportkosten nur einen geringen Teil der Gesamtkosten aus; auf der anderen Seite hat die Entwicklung zu großen Unternehmungen dazu geführt, daß die verschiedenen Produktionsstufen in den gleichen Unternehmen integriert werden.²⁾ Weiterhin wird die Auffassung vertreten, daß "Insgesamt gesehen (...) das Verflechtungsargument im Sinne der räumlichen Attraktionstheorien noch wenig überzeugend"³⁾ ist. So haben empirische Untersuchungen gezeigt, daß räumliche Konzentration von Industrien und Verflechtung zusammen hängen, aber anscheinend für wenige Sektorenpaare.⁴⁾

1) Fürst, D., Klemmer, P., Zimmermann, K.: Regionale Wirtschaftspolitik, WiSu-Texte, Tübingen-Düsseldorf 1976, S. 76

2) Holland, S.: The Regional ..., S. 48; derselbe: Regional Under-development in a Developed Economy: The Italian Case, in: Regional Studies. Vol. 5, S. 86. Pergamon Press 1971.

3) Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen a.a.O., S. 89

4) Ebenda, S. 89

Es zeigt sich auch sehr oft, daß die Technologie der "dynamischen Industrien" dermaßen gegenüber dem regionalen Standard fortgeschritten ist, daß die Verflechtungseffekte sehr begrenzt sind.¹⁾ So sind einheimische Unternehmer oft nicht in der Lage, dem hohen Qualitätsstandard der "dynamischen Industrien" zu genügen.

Inwieweit die wirtschaftliche Entwicklung des Gesamtraumes durch Entwicklungspole beeinflußt wird, ist hauptsächlich abhängig von den räumlichen Diffusionsprozessen. Diese werden beeinflußt einerseits durch die Impulse, die von Entwicklungspolen ausgehen und andererseits dadurch, wie andere Raumstellen bzw. -teile aufnahmefähig sind für zu empfangende Impulse.²⁾

Ein räumlicher Diffusionsprozeß mit von Entwicklungspolen ausgehenden Impulsen wird scheitern, wenn technologische Innovationen und auch die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit intra- und interregional partiell immobil sind. Solche partiellen Immobilitäten bewirken, daß das Wachstum der Entwicklungspole sich selbst verstärkt.³⁾

Die Entwicklung eines Pols schafft Abhängigkeitsverhältnisse, die eine eigene Entwicklung seines "Hinterlandes" verhindern können. So können Ressourcen, wie z. B. die fähigsten und dynamischen Arbeitskräfte aus dem Hinterland abgezogen werden.⁴⁾

Nach Buttler/Gerlach/Liepmann erklärt die These der sektoral/regional Polarisation- allerdings nicht hinreichend - unter welchen Bedingungen die räumliche Polarisation entstanden ist, vielmehr beschränkt sie sich auf die Erklärung des Wachstum-zusammenhanges "zwischen einem einmal räumlich lokalisierten

1) Hilhorst, J.: Development, a.a.O., S. 2

2) Lauschmann, E.: Grundlage ..., a.a.O., S. 102 f.

3) Ebenda, S. 103

4) Friedmann, Theorie der Dominanz von Perroux, zitiert nach Fürst, D., Klemmer, P., Zimmermann, K.: Regionale ..., a.a.O., S. 75

Pol (und) dem intra- und interregionalen Umfeld." ¹⁾ Sie vertreten die Auffassung, daß regionale Einkommensmultiplikatoren in ihrer wachstumsfördernden Wirkung auf periphere Regionen gewöhnlich überschätzt werden. ²⁾ Sie kommen zu dem Schluß, daß "insgesamt jedoch die relative Position peripherer Regionen wegen der vergleichsweise höheren Abflusseffekte zu zentralen Regionen wenig optimistisch einzuschätzen ist." ³⁾

Das Beispiel des Lack-Projekts in Südwestfrankreich zeigt, daß die von der Theorie erhofften Einkommenseffekte und Multiplikatoreffekte nur äußerst gering gewirkt haben, was die obige Kritik bestätigt. Zwar hat Wachstum stattgefunden, aber nicht vornehmlich in den peripheren Regionen des französischen Südwestens. ⁴⁾

Die nächste Bedingung für die Diffusion von Entwicklungsimpulsen ist die Aufnahmefähigkeit der empfangenden Regionen. Diese Adaptionsfähigkeit hängt nach Lauschmann grundsätzlich von dem bereits erreichten Entwicklungsstand ab. Einerseits kann dann sowohl damit gerechnet werden, daß Bremseffekte neutralisiert werden und andererseits Anstoßeffekte verstärkt werden, wenn der Entwicklungsstand hoch ist. ⁵⁾ Dann "wird der rasche und dauernde Fortschritt beinahe ein automatischer Prozeß." ⁶⁾ Wenn aber der Entwicklungsstand auf einem niedrigen Niveau liegt, stellt sich dieser positive Ausbreitungseffekt nicht automatisch ein." Dies bedeutet, daß in einem armen Land normalerweise das freie Spiel der Kräfte stärker in Richtung auf regionale Ungleichheiten bzw. auf die Vertiefung der

1) Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen a.a.O., S. 90

2) Ebenda, S. 89

3) Ebenda, S. 90

4) Ebenda, S. 88 f.

5) Lauschmann, E.: Grundlage ..., a.a.O., S. 108

6) Myrdal, G.: Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959, S. 32

bestehenden Ungleichheiten wirkt."¹⁾

So können wir z. B. in Griechenland beobachten, daß sowohl Kapital als auch Arbeit aus den rückständigen Regionen in die mehr entwickelten Regionen um Athen wandert. Während der Großraum Athen einzig eine positive Zuwanderung von plus 21,5 von Tausend zu verzeichnen hat (1961-71), entleert sich die Provinz:²⁾ In ganz Griechenland sind fast 40 % der gesamten Industrieunternehmen im Athener Raum angesiedelt.³⁾

Die Erfahrung lehrt weiter, daß die Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital nicht nur innerhalb derselben Landes auftreten, sondern auch zwischen Ländern mit gleichen Tendenzen, d.h., von den rückständigen peripheren Ländern zu den mehr entwickelten Ländern. So ist dem Weltentwicklungsbericht von 1979 zu entnehmen, daß Südeuropa und Nordafrika in Industrieländern in Nord- und Westeuropa über 6 Millionen Arbeitskräfte zur Verfügung stellen.^{4) 5)}

Aus der Kritik ist ersichtlich, daß die regionalen Theorien geringe Erklärungsrelevanz aufweisen, nicht zuletzt deshalb, weil ihre Sichtweise zu isoliert ökonomisch verhaftet ist. So ist auch die Bemerkung von Klatt zu verstehen, warum bislang keine allgemein anerkannte Theorie des räumlichen Wachstums entwickelt worden ist.⁶⁾ Daher wenden wir uns im nächsten Abschnitt der Innovationstheorie zu.

1) Ebenda, S. 32 f.

2) Vgl. Tabelle 3 dieser Dissertation

3) Siehe Hummen, W.: Greek Industry in the European Community - Prospects and Problems -, German Development Institute (GDI), Berlin 1977, S. 23

4) Weltbank: Weltentwicklungsbericht 1979, Washington 1979, S. 63

5) Für die Beziehungen zwischen den rückständigen Regionen Europas und den entwickelten Regionen siehe Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.-L., (Hrsg.): Underdeveloped Europe: a.a.O., insbesondere S. 65 - 135; Ebenfalls dazu Laggewie, C., Nikolinakos, M. (Hrsg.): Europäische Peripherie. Meisenheim am Glan 1975

6) Klatt, S.: Wirtschaftswachstum und Wachstumspolitik, in: Handwörterbuch der Raumforschung und Raumordnung, Hannover 1970, S. 3798

3. Die Innovationstheorie

Ausgehend von der These, daß eine rein ökonomische Betrachtungsweise keine tragfähige theoretische Basis für die Erklärung des Entwicklungsprozesses zu liefern vermag, werden nun theoretische Ansätze gezeigt, die eine Einbeziehung soziologischer und psychologischer Aspekte unternehmen.

3.1. Innovation als Grundlage der wirtschaftlichen Entwicklung

Theoretischer Anknüpfungspunkt der gegenwärtigen Forschung über die Probleme der Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung sind die Arbeiten J. A. Schumpeters, der gezeigt hat, daß der Entwicklungsmechanismus im Gegensatz zum gewohnten, gleichbleibenden Kreislauf die Grundlage wirtschaftlicher Entwicklung ist.¹⁾

Wesentlich für den von Schumpeter analysierten Entwicklungsmechanismus ist die Abgrenzung von wirtschaftlicher Entwicklung und wirtschaftlichem Wachstum. Wachstum ist ein rein quantitativer Vorgang, wie z. B. Vermehrung von Produktionsfaktoren oder Zunahme des Reichtums, "es ruft keine qualitativ neuen Erscheinungen hervor, sondern nur Anpassungsvorgänge derselben Art....." ²⁾

1) Schumpeters Hauptwerke: "Konjunkturzyklen", Göttingen 1961, "Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie", 2. Auflage, Bern-München 1950, "History of Economic Analyses", New York 1954., insbes. "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung" 6. Auflage, Berlin 1964, Kapitel 2

2) Schumpeter, J. A.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 6. Aufl., Berlin 1964, S. 96

Als Entwicklungsvorgänge werden von ihm solche diskontinuierlichen, spontanen und endogenen, d. h., aus dem System selbst heraus erzeugten Veränderungen verstanden, die dazu führen, daß ein im Prinzip als stationär bzw. als im Gleichgewichtszustand befindlich vorgestelltes ökonomisches System in einem qualitativen Sprung auf ein höheres Entwicklungsniveau gerät. ¹⁾ Diese Veränderungen werden nach Schumpeter im Gefolge der Durchsetzung neuer Kombinationen - der Innovationen - hervorgerufen. Hierzu zählt er die Einführung neuer Güter und/oder neuer Produktionsmethoden, die Erschließung neuer Absatz- und Beschaffungsmärkte, sowie die Durchführung von Neuorganisationen. ²⁾ Die Durchsetzung neuer Kombinationen wird als Andersverwendung vorhandener Produktmittel aufgefaßt; es kommt also zu einem Rekombinationsprozeß vorhandener Elemente, und somit zu qualitativ neuen Erscheinungen. ³⁾ Dazu muß der Unternehmer die benötigten Produktionsmittel aus alten Kombinationen abziehen, um sie einer neuen Verwendung zuzuführen. Das setzt nun wiederum Preis- und Lohnüberbietung und damit höhere Kapital- und Arbeitsproduktivität bei der neuen Verwendung voraus. ⁴⁾ Für Schumpeter ist demnach die Andersverwendung der jeweils vorhandenen Mittel und nicht Sparen und Zunahme der verfügbaren Arbeitsmengen für die Entwicklung der Wirtschaft von Bedeutung, womit er im Gegensatz zu den Neoklassikern und Keynesianern steht, die das Wirtschaftswachstum vor allem auf das Wachs-

1) Ebenda, S. 98

2) Ebenda, S. 100 f.

3) Vgl. ebenda, S. 102 f.

Vgl. hierzu auch Barnett, H. G. der Innovationen als Rekombinationen von Elementen kognitiver Konfigurationen definiert, siehe Röpke, J.: Die Strategie..... a.a.O., S. 102

4) Dürr, E.: Wachstumspolitik, Freiburg 1977, S.102

tum der Produktionsfaktoren zurückführen.¹⁾²⁾

Aus der Erkenntnis der überragenden Rolle von Innovationen für das Phänomen der wirtschaftlichen Entwicklung gelangte Schumpeter zu der folgenden Definition "Die Veränderungen im wirtschaftlichen Prozeß, die durch die Innovation hervorgerufen werden, zusammen mit allen ihren Wirkungen und Reaktionen des ökonomischen Systems auf diese Veränderungen, werden wir mit dem Ausdruck wirtschaftlicher Entwicklung bezeichnen."³⁾

Die hervorragende Bedeutung der Innovationen für die wirtschaftliche Entwicklung, die wir in Anlehnung an Schumpeter entwickelt haben, wird auch von einer Reihe bekannter Theoretiker betont. Mansfield⁴⁾ z. B. stellt fest: "Without question, technological change is one of the most important determinants of the shape and evolution of the economy. Technological change has improved working conditions, permitted the reduction of working hours, provided an increased flow of products, old and new, and added many new dimensions to our way of life."

1) Schumpeter, J.A.: Theorie der wirtschaftlichen...a.a.O., S. 103; Dürr, E.: Wachstumspolitik,.....a.a.O., S. 102

2) Dem technischen Fortschritt wird erst in der neueren Wachstumstheorie Beachtung geschenkt, was wohl damit zu begründen ist, daß sich der ungleichmäßig vollziehende technische Fortschritt kaum in die statischen Gleichgewichtsmodelle integrieren läßt. Vgl. Dorner, K.: Probleme einer weltwirtschaftlichen Integration der Entwicklungsländer, Tübingen und Basel 1974, S. 96, Fußnote 1

3) Schumpeter, J.A.: Konjunkturzyklen, Göttingen 1961, S. 94

4) Mansfield, E.: The Economics of Technological Change, Norton, New York 1968, S. 3, siehe auch S. 4 ff.

Ähnlich schreibt Kuznets:¹⁾ "Much of the distinctive substance of modern economic growth" besteht aus der Anwendung von technologischen Innovationen im großen Stil. Nicht anders Usher:²⁾ "Technical change in the means of production is a prerequisite to the enjoyment of any economic Growth at all." Eine Reihe weiterer Autoren unterstützen diese Ansicht.³⁾

Nachdem nun dargestellt worden ist, welche entscheidende Bedeutung den Innovationen zugeschrieben wird, müssen wir im folgenden Abschnitt der Frage nachgehen, wer der Träger dieser innovatorischen Tätigkeit ist und welches die Bestimmungsgründe seines Handelns sind.

-
- 1) Kuznets, S.: Modern Economic Growth: Finding and reflections, in: American Economic Review Vol. LXIII, Number 3, June 1973, S. 250. Derselbe, Modern Economic Growth (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1966), Kapitel 1.
 - 2) Usher, D.: The measurement of Economic Growth, Oxford 1980, S. 9; siehe auch ebenda, S. 259-293.
 - 3) Kindleberger: "Technological Change is a prinzipial contributor to economic Growth." Kindleberger, C.: Economic Development, New York 1965, S. 148, siehe auch S. 134-149; Griffin macht zum Ausgangspunkt seine Analyse in "The International Transmission of Inequality", "that the motor of change in the contemporary World economy is technical innovation." Griffin, K.: The international Transmission of Inequality, in World Development, vol.2, no. 3, March 1974, S. 3. Jones sagt ebenfalls, daß "technological change" ein zentrales Element in dem Prozeß des Wirtschaftswachstums ist. Jones, H.: An Introduction to Modern Theories of Economic Growth, Oxford 1975, S. 156; siehe auch Lee, M.: Economic Fluctuations: Growth and Stability, Homewood, Illinois 1959, S. 115; ähnlich Singh, S.: Development Economics, London 1975, S. 246; Eckaus, R.: Technological Change in the Less Developed Areas, in: Pepelasis, A., Mears, L., Adelman, I.: Economic Development New York 1961, S. 168ff.

3.2. Der Unternehmer als Träger von Innovationen

3.2.1. Die Funktion des Unternehmers

Wenn sich wirtschaftliche Entwicklung aus Innovation ergeben soll, ¹⁾ müssen Personen, gemeinhin als Unternehmer bezeichnet, vorhanden sein, die neuen Kombinationen der Ressourcen zur Verbreitung verhelfen.

Bislag konnte noch keine Einigkeit darüber erzielt werden, was Funktion, Persönlichkeitstyp und Tätigkeit des Unternehmers auszeichnet. Dogmengeschichtlich war die Gestalt des Unternehmers bei dem Bemühen in die Wirtschaftswissenschaften gelangt, die Verteilung des Sozialprodukts auf die Produktionsfaktoren zu erklären. ²⁾

-
- 1) Daß Innovationen hierbei nicht im Sinne einer "Letztursache" für wirtschaftliche Entwicklung zu versrehen sind, sondern selbst wieder von komplexen Faktoren abhängen, sollte keiner besonderen Betonung bedürfen.
 - 2) Koutsoumaris, G: Unternehmertum, Unternehmensführung und wirtschaftliche Entwicklung (griech.), in: Spoudai, Quarterly economic Journal, published by the Piraeus Graduate School of Industrial Studies, 1972 Heft 2, S. 299 ff.

Smith, Ricardo und Marx identifizieren den Unternehmer in erster Linie mit dem Kapitalisten, d. h. sie sahen ihn in seiner Funktion als Eigentümer von Produktionsmitteln. Für J. B. Say hingegen waren Kapitalist und Unternehmer nicht zwangsläufig gleichbedeutend; als Funktion des Unternehmers hob er seine spezifische Leistung hervor: die Koordination der Produktionsfaktoren entsprechend den Bedürfnissen des Marktes. Hieraus resultiert nach Say auch der Unternehmerlohn als Leistungsentgelt. Alfred Marshall hob als unternehmerische Funktionen das Tragen von Risiko, Finanzierung, Innovation und die Unternehmensführung hervor. ¹⁾

Bei den späteren Neoklassikern wurde der Unternehmer immer mehr seiner aktiven und gestaltenden Rolle entkleidet und zum "Automaten in einer fixierten und unveränderlichen Umwelt" (Morgenstern) ²⁾ degradiert. Außerhalb des neoklassischen Denkansatzes, so bei Sombart, Redlich und Schumpeter, wurde jedoch an der zentralen Gestalt des Unternehmers festgehalten. Sombart sieht im Unternehmer einen vom Gewinnmotiv angetriebenen Erfinder und Entdecker neuer Produktions-, Absatz- und Organisationsmethoden. ³⁾ Redlich definiert den Unternehmer im engeren Sinne als Neuerer und Planer, als Mensch mit letztverantwortlichen Entscheidungen für das Unternehmen, den er von dem Kapitalisten, der Geld·

1) Marshall, A: Principles I, London 1890, S. 334-335, zitiert nach Pepelasis, A., Mears, L., Adelman, I.,: Economic Development, New York 1961 S. 132

2) Morgenstern, O.: Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory: An Interpretation, Journal of Economic Literature Vol.10, 1972, 1163-1189. Zitiert nach Röpke, J.: Die Strategie....a. a. O. S. 121

3) Vgl. Röpke: Die Strategie....a. a. O. S. 121

und Sachkapital bereitstellt, und dem Manager als dem Supervisor und Koordinator des Produktionsprozesses abgrenzt.¹⁾

Schumpeter charakterisiert in ähnlicher Weise den Unternehmer als Innovator, dessen Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist. Erfindung und Innovation werden bei ihm scharf voneinander abgegrenzt; nur an den Durchsetzer neuer Kombinationen, nicht an den Erfinder, knüpft sich die Unternehmerfunktion. Diese Trennung von Erfindung und Innovation begründet Schumpeter damit, daß eine Erfindung nicht notwendig zu einer Innovation führe und umgekehrt Innovationen auch ohne Erfindung möglich seien.²⁾ Wenn nach dieser Auffassung also erst die Durchsetzung neuer Kombinationen den Typ des "dynamischen Unternehmers" konstituiert, so folgt daraus, daß keineswegs alle Unternehmensinhaber, Geschäftsleute usw. als Unternehmer im innovativen Sinne anzusehen sind. Folgerichtig spricht Schumpeter dort, wo keine neuen Kombinationen durchgesetzt werden, sondern repetitives Verhalten angesichts vermeintlich konstanter Daten bzw. passives, reagierendes Verhalten bei Datenänderungen praktiziert wird, vom Typ der "Wirte".³⁾

Die Trennung von Erfindung und Innovation ist nach J. Röpke angreifbar oder zumindest problematisch,⁴⁾

1) Vgl.: Redlich, F.: The Business Leader in Theory and Reality, in: The American Journal of Economics and Sociology, Jg. 1948/49, No. 8, S. 223 f.

2) J. A. Schumpeter: Konjunkturzyklen, Bd. I, a. a. O., S. 91

3) Vgl. Paulsen, A.: Unternehmer und Unternehmerleistungen in Entwicklungsländern: in Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 175 (1963), S. 386

4) Zum Folgenden siehe J. Röpke: Die Strategie a. a. O., S. 123 ff.

weil bei der Trennung von Erfindung und Innovation außer acht gelassen wird, daß es sich beim Neuerungsprozeß um eine Folge miteinander verzahnter kognitiver Prozesse handelt. Ebenso ist die Trennung von Unternehmern und Wirten nicht sinnvoll, denn dadurch können die positiven Rückkopplungsvorgänge, die durch soziale Interdependenzen ausgelöst werden, nicht zum Ausdruck kommen, was zu einer Vernachlässigung des Diffusionsproblems führen kann.

Dem Prozeß der Ausbreitung von Neuerungen kann nach J.Röpke besser mit dem Konzept eines Kontinuums von Unternehmertypen Rechnung getragen werden, "das vom bahnbrechenden Pionier über verschiedene Zwischenstufen bis zum Schumpeterschen Wirt reicht" und Unterschiede "hinsichtlich ihres Kreativitätspotentials" aufweist.¹⁾ Geht man von einem Kontinuum von Unternehmertypen aus, so läßt sich das Entwicklungsproblem der unterentwickelten Länder in seiner ganzen Breite erfassen: Nicht nur auf den neue Kombinationen kreierenden Pionierunternehmer kommt es an, sondern auf ein breites Spektrum imitierender Unternehmertypen, die erst die Diffusion von Neuerungen und damit wirtschaftliche Entwicklung ermöglichen. Das Gestaltungsproblem der Entwicklungspolitik liegt somit offensichtlich zu einem Großen Teil darin, dieses Potential zu aktivieren, d.h. "solche Einsatzbedingungen zu schaffen, in denen das Unternehmertum "entwicklungswirksam" wird".²⁾

1) Ebenda, S.126

2) Vgl. Paulsen, A. : Unternehmer und Unternehmerleistungen...a.a.O., S.392

3.2.2. Determinanten des Unternehmerverhaltens

Nachdem im vorherigen Abschnitt die Bedeutung des Auftretens von Unternehmern für die wirtschaftliche Entwicklung dargestellt worden ist, soll nun die offene Frage untersucht werden, warum Menschen als Unternehmer die oben beschriebenen Funktionen übernehmen.

Ein erster Erklärungsansatz geht davon aus, daß der Unternehmer als rational wirtschaftender, über vollkommene Information verfügender homo oeconomicus stets nach der Maximierung seines Gewinns strebt. Dieser, als neoklassisch zu klassifizierende Ansatz, geht auf den Einfluß von D. Ricardo zurück, dessen Gewinntheorie in der Aussage gipfelt, daß "the motive for accumulation will diminish with every diminution of profit."¹⁾

Heute gibt es zwei Gruppen von neoklassischen Theoretikern,²⁾ die das Gewinnmaximierungsmotiv als Handlungsmaxime von Wirtschaftssubjekten ansehen.

Die erste Gruppe sieht es als empirisch erwiesen an, daß die Unternehmer sich in ihren Entscheidungen durch das Streben nach Gewinn leiten lassen, Gewinnstreben ist Realmotiv. Unter einer Anzahl gegebener Alternativen wird diejenige ausgewählt, welche den höchsten Profit abwirft.

Die zweite Gruppe betrachtet die Gewinnmaximierungshypothese als Modellannahme, ihr geht es nicht um die Erklärung des realen Verhaltens von Wirtschaftsmenschen sondern um den Entwurf idealer Gleichgewichtszustände. Zur Erreichung

1) Ricardo, D.: On the Principles of Political Economy and Taxation, 3 rd. ed. 1821, Cambridge 1951, Bd. 1, S. 122, zitiert nach Hederer, G.: Die Motivation von Investitionsentscheidungen der Unternehmung, Meisenheim am Glan 1971, S. 12

2) Röpke, J.: Die Strategie....a.a.O., S. 118 f.

dieser wird das Gewinnmotiv als Prämisse eingeführt.¹⁾ Diese zunächst markttheoretische Analyse findet sich in der neoklassischen Wachstumstheorie wieder, in der wirtschaftliche Entwicklung als eine Bewegung von einem Gleichgewichtspunkt zum nächsten definiert wird. Diese Bewegung wird durch externe Störungen des Ausgangsgleichgewichts, dem sich die Wirtschaftssubjekte anpassen, erreicht.²⁾

Aus entwicklungstheoretischer Sicht läßt sich der neoklassische Ansatz dreifach kritisieren und zwar vom Kognitions-, Motivations- und Erklärungsaspekt her.³⁾

Kognitive Probleme, d. h. Fragen, die Begabung, Wissen, Können, Kreativität und Intuition betreffen,⁴⁾ werden in der neoklassischen Theorie ausgeschlossen, indem es entweder nur eine Alternative gibt, die von vornherein den maximalen Gewinn garantiert, oder es gibt eine Entscheidungsmatrix, bei der aber wiederum keine Entscheidungsprobleme auftreten, da ein eindeutiges Auswahlkriterium in Form der Gewinnhöhe existiert.⁵⁾ Tatsächlich sind marktlich organisierte Systeme komplexer und offener Natur, in denen es eine unbekannte Zahl von Alternativen gibt. Entscheidungen über Innovationen werden also unter Ungewißheit getroffen; unterstellt, der Unternehmer wolle seinen Gewinn maximieren, die Bestimmung des optimalen Punktes würde allein schon an den fehlenden Informationen scheitern. Denn Entscheidungen werden nie-

1) Zur Darstellung der neoklassischen Gewinntheorie vgl. Woll, Arthur: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1976, S. 133 ff.

2) Vgl. hierzu: Rose, K.: Grundlagen der Wachstumstheorie, Göttingen 1973, Kapitel VI, S. 67 ff.

3) Vgl. im folgenden Röpke, J., Die Strategie..... a.a.O., S. 156ff.

4) Vgl. Ebenda, S. 143

5) Vgl. Arndt, H.: Irrwege...a.a.O., S. 96

mals getroffen mit einer vollkommenen Kenntnis der wahren Welt. Weder sind dem Unternehmer alle Alternativen bekannt, die möglich sind, noch alle Konsequenzen und deren Bewertung und auch nicht alle Mittel, um sämtliche Möglichkeiten optimal wahrzunehmen.¹⁾

Hinreichend dafür, um den Erfolg des Innovationsverhaltens zu erklären, ist das Gewinnmotiv nicht.²⁾ Mehrere Untersuchungen über das Verhalten der Unternehmer machen deutlich, daß man nicht das Gewinnmaximierungs- und Rationalitätsprinzip als Hauptmotiv unterstellen kann.³⁾ Dies gilt auch für Unternehmen in Entwicklungsländern.⁴⁾

Die Gewinnmaximierung, als Motiv unternehmerischen Handelns übersieht die Komplexität der Bedürfnisstruktur von Unternehmern.⁵⁾ Unternehmer zeichnen sich durch ein Vorherrschen des Motivs nach Leistung aus; der rechenbar gemachte Erfolg in Form des Profits ist nur Indikator des Erfolgs.

Ein Blick in das reale Wirtschaftsgeschehen zeigt offenbar, daß Unternehmer unterschiedlich erfolgreich sind, nicht den gleichen Profit haben oder sich gleichermaßen am Prozeß der Einführung und Diffusion von Neuerungen beteiligen. Die Neoklassik führt dieses Verhalten aber immer auf die Verhaltensprämisse Gewinnmaximierung zurück; sie erklärt stark unterschiedliches Verhalten bzw. Handlungsergebnisse aus demselben Grund. Damit besitzt sie aber keine Erklärungskraft mehr, sie wird zu einer Leerformel.

-
- 1) Vgl. Gäfgen, G.: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidungen, Tübingen 1963, S. 33 f. und 95 ff.
 - 2) Vgl. Freudenberger, H. und Mensch, G.: Von der Provinzstadt zur Industrieregion. Vandenhoeck und Ruprecht, Göttingen 1975, S. 24; Schmölbers, G.: Volkswirtschaftslehre und Psychologie, Berlin 1962, S. 45 f.
 - 3) Vgl. Katona, G.: Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960, S. 231 ff.
 - 4) Mujuni, F.: Das Auftreten inländischer Unternehmer in den Entwicklungsländern und ihre Beeinflussung durch die staatliche Wirtschaftspolitik. Dissertation, Erlangen-Nürnberg 1971, S. 36 ff.
 - 5) So nennt Schumpeter, z.B. die Motive: ein privates Reich zu gründen, Siegerwille und Freude am Gestalten, siehe Schumpeter, J.A.: Theorie der wirtschaftlichen...a.a.O., S. 138

Dem steht der im folgenden zu skizzierende entwicklungs-
theoretische Ansatz entgegen, welcher den Anspruch erhebt,
unterschiedliches Verhalten und Erfolg von Unternehmen,
die in einer komplexen Umwelt agieren, zu erklären. Nach
J. Röpke ist das Innovationsverhalten eine Funktion von drei
variablen Komplexen:¹⁾

1. Von Verhaltensnormen bzw.-regeln, die den individuellen
Handlungsspielraum festlegen. Innovative Unternehmertätig-
keit erfordert einen individuellen Freiraum, der von
soziokulturellen, staatlichen oder marktlichen Normen be-
stimmt wird.

Das bedeutet: Der Unternehmer agiert in einem sozialen Feld,
das durch das Wertsystem abgesteckt ist, das von der Gesell-
schaft herkommt. Das Handeln des Unternehmers wird durch
dieses Wertsystem sanktioniert: Es unterstützt oder schränkt
die Entscheidung des Unternehmers ein. Geht die Unternehmertätigkeit
konform mit dem, was die Gesellschaft wünscht, so
werden die unternehmerischen Entscheidungen befürwortet oder
gefördert. Lehnt die Gesellschaft hingegen die unternehmerischen
Entscheidungen ab, dann hemmt sie den Unternehmer, seine
innovative Tätigkeit zu entfalten.²⁾

Ebenfalls staatliche Normen³⁾ können den Handlungsspielraum
eingrenzen, z. B. das Mitbestimmungsgesetz oder staatliche
interventionistische Maßnahmen oder, indem der Staat Monopole

1) Vgl. zu den folgenden Ausführungen: Röpke, J.: Pro-
bleme des Neuerungstransfers zwischen Ländern unter-
schiedlicher Entwicklungsfähigkeit in: ORDO, Bd. 29
1978, S. 268 ff., derselbe: Die Strategie.....
a.a.O., S. 83-173

2) Gemäß der Rollentheorie fällt jedem Menschen in der
Gesellschaft eine bestimmte Funktion zu,
und Institutionen und soziale Rollen von Personen und
Gruppen signalisieren, welches Verhalten in einer be-
stimmten Situation erwartet wird. Vgl. Parsons, Talcott:
The Social System, Glencoe Fifth printing 1964. Vgl. auch
Abschnitt 3.4.3. dieser Dissertation.

3) Vgl. Abschn. 3.4.3.2. dieser Dissertation.

fördert, weil er Privilegien an bestimmte Personen oder Gruppen ausgibt.¹⁾

Es gilt allgemein: "The more freedom there is for individual rewards and individual responsibilities, the more entrepreneurship will be favored"²⁾

2. Von den individuellen Fähigkeiten und Kompetenzen.

Diese sind notwendig, um den durch die Normen gegebenen Autonomiebereich des unternehmerischen Handelns auszufüllen. Sie beziehen sich auf kognitive und motivationale Eigenschaften. D. h., neben der kognitiven Fähigkeit, Probleme zu kreieren, zu lösen und in Form von Innovationen am Markt durchzusetzen, bedarf es auch eines oder mehrerer Motive, dies zu tun.

Schon Max Weber wies darauf hin, welchen Einfluß die Motivation auf Neuerungsprozesse in Westeuropa hatte, verkörpert durch die protestantische Ethik, die seiner Meinung nach die individuellen Fähigkeiten steigerte.³⁾ Nach McClelland besteht ein positiver Zusammenhang zwischen hoher Leistungsmotivation der Bevölkerung und dem Auftreten von dynamischen Unternehmern.⁴⁾

3. Jeder Mensch lebt in einer Umwelt, die an ihn bestimmte Aufgaben, Herausforderungen oder Probleme stellt, mit denen er sich auseinandersetzen muß.

Die Umwelt des Menschen läßt sich demgemäß nach dem Schwierigkeitsgrad der Probleme ordnen, mit denen er konfrontiert wird. Es läßt sich zeigen, daß ein Zu-

1) Vgl. Machlup, F.: Artikel "Monopol", in: HdSW, Bd.7 1961, S. 427-452

2) Meier, G., Baldwin, R.: Economic Development, Theory, History, Policy. New York, London, 6. Printing, 1964, S. 358

3) Weber, M.: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd. I, 4. Aufl., Tübingen 1947; McClelland, D.: Das Leistungsmotiv in: Hartfiel, G. (Hrsg.), Das Leistungsprinzip. Merkmale-Bedingungen-Probleme, 1. Aufl., Opladen 1977, S.66ff., besonders S. 81

4) McClelland, D.: The Achieving Society, Toronto-New York - London 1961.

sammenhang zwischen erfolgreicher Innovationstätigkeit und Schwierigkeitsgrad der Probleme besteht. Einfache oder leichte Probleme, die nur unwesentlich von bestehenden Lösungsmustern abweichen, lassen sich von den Unternehmern fast routinemäßig lösen. Der Innovationsgehalt dieser Probleme ist gering. Schwierige Probleme, deren Lösung das Fähigkeitsniveau übersteigt, sind trotz hohen Neuerungspotentials ebenfalls nicht entwicklungsrelevant. Die Wahrscheinlichkeit von Mißerfolgen, Fehlschlägen oder Verlusten ist so hoch, daß die Aufgaben nicht angegangen werden. Dazwischen liegt ein Bereich von Problemen mit mittlerer Aufgabenschwierigkeit.¹⁾ Diese sind dadurch gekenn-

1) Meyer, Folkes & Weiner (1976) untersuchten den Einfluß an affektiven Determinanten und Merkmalen der Interaktion über eine gestellte Aufgabe auf die Leistungsmotivation bzw. die Bevorzugung von Aufgaben, die unterschiedliche Schwierigkeitsgrade haben. Sie erhielten die folgenden Ergebnisse:

- a) Es werden bevorzugt solche Aufgaben gelöst, die in mittlerem Maße schwierig sind.
- b) Eine positive Einstellung gegenüber der Aufgabe ist bei mittlerer Aufgabenschwierigkeit am stärksten.
- c) Der Wert der Information über eine Aufgabe steht in systematischer Beziehung zu ihrer Schwierigkeit. Information über die Gründe für Erfolg und Mißerfolg hat optimale Wirkung auf einem mittleren Niveau der Aufgabenschwierigkeit.
- d) Die Suche nach Information steht in systematischer Beziehung zur subjektiv empfundenen Schwierigkeit der Aufgabe.
Vgl. Meyer, W.-U., Folkes, V. und Weiner, B.: The Perceived Informational Value and Affective Consequences of Choice Behavior and Intermediate Difficulty Task Selection, in: Journal of Research in Personality, vol. 10 (1976), S. 410-423; vgl. auch die modernen Motivationstheorien: Meyer, W.-U.: Leistungsmotiv und Ursachenerklärung von Erfolg und Mißerfolg, 1. Aufl., Stuttgart 1973; Heckhausen, H.: Leistung und Chancengleichheit, Göttingen 1974; Weiner, B.: Wirkung von Erfolg und Mißerfolg auf die Leistung, Bern und Stuttgart 1975.

zeichnet, daß das Risiko des Scheiterns sowie Erfolgswahrscheinlichkeit in etwa gleich hoch sind, so daß sie eine Lösungschance bei entsprechender Anstrengung haben. Die sozialpsychologische Forschung hat herausgefunden, daß es zwei verschieden motivierte Typen von Menschen gibt, die unterschiedliche Aufgabenschwierigkeiten wählen.

Ein Typus ist als mißerfolgsmotiviert zu kennzeichnen, er hat Angst vor Mißerfolgen und sucht keine Bestätigung seiner eigenen Fähigkeiten. Eine solche Einstellung führt zur Wahl entweder einfacher Aufgaben, da sie ohne große Anstrengung zu lösen sind, oder sehr schwerer Aufgaben, bei denen der Mißerfolg zwar voraussehbar ist, anschließend aber auf die übermächtige Umwelt und nicht auf die eigene mangelhafte Kompetenz zurückgeführt wird.

Daneben gibt es Menschen, die eine Bestätigung ihrer eigenen Tüchtigkeit und Leistung zu erfahren suchen, und die die Ergebnisse ihres Handelns auf sich selbst als Urheber beziehen. Diese Gruppe von Menschen ist als leistungsmotiviert zu bezeichnen. "Leistungsmotivation ist ein psychologischer Begriff für das Bestreben, die eigene Tüchtigkeit in allen jenen Tätigkeiten zu steigern oder möglichst hoch zu halten, in denen man einen Gütemaßstab für verbindlich hält und deren Ausführung deshalb gelingen oder mißlingen kann (Heckhausen 1965)."¹⁾ Leistungsmotivierte wählen Aufgaben mittleren Schwierigkeitsgrades, weil ihre Erfüllung in starkem Maße von eigenen Anstrengungen abhängt und sich Erfolg und Mißerfolg gleichermaßen einstellen, so daß das Individuum einerseits nicht resigniert, andererseits aber auch nicht in Selbstzufriedenheit verfällt, weil es nur Erfolg hat. Hierdurch wird ein Antrieb zu stetigem Handeln und zum

1) Gabler (Hrsg.): Wirtschaftslexikon 9. Aufl., Wiesbaden 1975, Bd. 2, S. 87

Angehen neuer Probleme geschaffen, d. h. Umwelten, die kompetente Unternehmer mit Aufgaben mittlerer Schwierigkeit bei einem genügend großen Freiraum konfrontieren, weisen einen hohen innovativen Gehalt auf. Somit ist der Profit ebenfalls anders als in neoklassischer Sicht zu sehen. Innovationsprofite sind nicht das Antriebsmoment wirtschaftlicher Entwicklung, sie sind vielmehr Ergebnis unterschiedlicher kognitiver Fähigkeit, Innovationschancen zu erkennen, bzw. ihre Diffusion zu betreiben und motivationaler Bereitschaft, Aufgaben mittlerer Schwierigkeit anzugehen. Die Höhe des Profits oder des zur Verfügung stehenden reinvestierbaren Überschusses zur wirtschaftlichen Entwicklung ist also eine Funktion unterschiedlicher Fähigkeitsniveaus von Unternehmern oder unternehmerisch agierenden Organisationen und Maßstab, bzw. Indikator dieser differierenden Niveaus.¹⁾

1) Röpke, J.: Die Strategie....a.a.O., S. 134

3.2.3 Relevanz der Innovationstheorie

Es muß nun geklärt werden, ob sich das unterschiedliche Entwicklungsniveau zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern (Regionen) mit unseren oben dargestellten theoretischen Überlegungen in Einklang bringen läßt.

Während sich bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts die heutigen Industrieländer und Entwicklungsländer in einem ähnlichen stationären Zustand befanden, finden sich heute große Unterschiede in ihrem Entwicklungsniveau.¹⁾ Der Grund dafür ist im unterschiedlichen Grad des Einsatzes von technologischem Fortschritt zu sehen; denn während es in den entwickelten Ländern zu einer stetigen Anwendung und Ausbeutung der technischen Erkenntnisse kam, war in den unterentwickelten Ländern ein solcher Prozeß kaum oder gar nicht zu verzeichnen.²⁾

Der rasche Anstieg Englands zur ersten Industriemacht fällt zurück auf die technologischen Innovationen, die der Motor der industriellen Revolution waren.³⁾ Durch neuartige oder produktivere Kombinationen wurde die Ergiebigkeit der Produktionsfaktoren enorm gesteigert. "By enabling the production of the same output with a smaller amount of resources, innovations set free resources that could then be used to increase the supply of the commodity in the production of which the innovation occurred, or to increase the supply of other commodities. In either case, the innovation increased real income by allowing a given supply of resources to be used more efficiently."⁴⁾

1) Bohnet, M.: Wissenschaft und Entwicklungspolitik, in: IFO Studien. Zeitschrift des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, 15. Jahrgang, Berlin, München 1969, S. 57

2) Vgl. Zolotas, X.: International Monetary Issues and Development Policies, Bank of Greece, Athen 1971, S. 430; ähnlich Meier, G., Baldwin, R.: Economic....a.a.O., S. 245 ff.

3) Meier, G., Baldwin, R.: Economic....a.a.O., S. 166 ff.

4) Ebenda, S. 170

Der so entstandene technische Fortschritt und Vorsprung in der Produktivität auf der Britischen Insel wurde von den west-europäischen Ländern erfolgreich imitiert und effizient eingesetzt, was wesentlich zu ihrer Entwicklung beitrug.¹⁾ "New machines, methodes, and ideas were introduced on the Continent from Britain. The spread of technical knowledge from Britain was particularly significant."²⁾

Eine Anzahl empirischer Untersuchungen in den 50er Jahren kommen zu dem Ergebnis, daß der technische Fortschritt der entscheidendste Bestimmungsfaktor des wirtschaftlichen Wachstums ist. Besonders hervorzuheben sind die Studien von Abramovitz³⁾ und Solow⁴⁾, die darlegen, daß das Wachstum der Produktion zu einem großen Anteil - bei Solow 87 1/2 % vom "technical change" abhängen. Diesem entscheidenden Faktor "technischer Fortschritt" wird erst in der letzten Zeit die gebührende Beachtung geschenkt, während die vorherrschenden neoklassischen Theorien vor allem den Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden für die wirtschaftliche Entwicklung ausschlaggebende Bedeutung gaben.⁵⁾ Kindleberger betont, daß die Form der Organisation, der Transformation, der Technologie sowie die Skalenerträge von großer Wichtigkeit sind. "Since the record of economic growth cannot be explained by mere increase in the quantity of the inputs of land, capital, and labor or even by

-
- 1) Die Rolle, die die privaten Unternehmer bei dem Prozeß der Übertragung von Innovationen auf andere Länder im 19. und 20. Jahrhundert gespielt haben, siehe: Wilkins, M.: The Role of Private Business in the International Diffusion of Technology, in: The Journal of Economic History vol.XXXIV, März 1974, S. 166-188
 - 2) Meier, G., Baldwin, R.: Economic....a.a.O., S. 246
 - 3) Abramovitz, M.: Resource and Output Trends in the United States since 1870 in: American Economic Review, 1956, Papers and Proceedings, S. 5-23
 - 4) Solow, R.: "Technical Change and the Aggregate Production Function", in: Review of Economics and Statistics, 1957, S. 320, siehe auch 312-319
 - 5) Der größte Teil der Fachliteratur über den Außenhandel z. B. ignoriert entweder den technischen Fortschritt völlig oder mißt den primären Faktoren Arbeit und Kapital die entscheidende Bedeutung bei; siehe passim Bhagwati, J. (Hrsg.): International Trade, Harmondsworth (Penguin Books) 1969

changes in their quality."¹⁾ Griffin lehnt die traditionelle Sichtweise ab: "The view we shall adopt is that neither differences in resource endowment nor differences in the rate of growth of capital or labour can account for observed differences in rates of growth of income per head or for the general behaviour of the international economy. We shall argue that it is the growth and accumulation of useful knowledge, and the transformation of knowledge into final output via technical innovation, upon which the performance of the world capitalist economy ultimately depends."²⁾

Für uns aber ist entscheidend, ob innovativ tätige Unternehmer vorhanden sind, die neuartig und/oder produktiv die Produktionsfaktoren kombinieren. Diese große Bedeutung des innovativen Handelns erklärt sich aus folgenden Gründen: Aus dem Reichtum von Rohstoffquellen allein folgt nicht automatisch wirtschaftliche Entwicklung. Vielmehr müssen vorhandene Rohstoffe in produktive Prozesse eingegliedert, neu angewendet und überdies vermarktet werden. Selbst bedarf es oft der unternehmerischen Fähigkeit, um diese Rohstoffe erst einmal zu entdecken.³⁾

Griechenland z. B. verfügt über beträchtliche Vorkommen an Mineralien und Metallen, die jedoch unvollständig ausgebeutet

-
- 1) Kindleberger, C.: Economic Development, New York 1965, S. X
2) Griffin, K.: The International....a.a.O., S. 3; Meier, G. und Baldwin, R. sehen ebenfalls in dem Mangel an Arbeitskräften und Ressourcen nicht das wesentliche Hinderniss zum wirtschaftlichen Wachstum, siehe Meier, G., Baldwin, R.: Economic... a.a.O., S. 438
3) Mujuni. F.: Das Auftretena.a.O., S. 23 f.

sind¹⁾, da unternehmerische Fähigkeiten im unzureichenden Umfang aktiv sind. So tragen die natürlichen Ressourcen des Landes wenig zum wirtschaftlichen Wachstum bei.

Dagegen gibt es durchaus hochentwickelte Länder, die über nicht nennenswerte eigene Rohstoffe verfügen, wie z. B. Schweiz, Japan und Israel, und dennoch ist der Lebensstandard hoch.²⁾ Ausschlaggebend ist, daß innovativ tätige Unternehmer dafür sorgen werden, daß Rohstoffe und andere Hilfsquellen importiert werden.

In Entwicklungsländern arbeitet ein großer Teil der Bevölkerung vorwiegend in der Landwirtschaft mit geringer Produktivität.³⁾

Da die Beschäftigung oft saisonalen Einflüssen unterliegt (Erntezeiten), besteht eine sogenannte "versteckte Arbeitslosigkeit".⁴⁾ Außerdem wird in vielen Bereichen mit traditionellen, veralteten Produktionsmethoden gearbeitet. Aus diesen Gründen

1) Spentsas, G. (Gouverneur der Griechischen Bank für die industrielle Entwicklung)(ETBA): Die ETBA und die industrielle Entwicklung in Griechenland, in: Der Europäer-L'Européen, Nr. 183, Brüssel 1979, S. 12; Paraskewopoulos, S.: Die Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung als wirtschaftspolitisches Problem in einem Entwicklungsland, dargestellt am Beispiel Griechenlands, Diss. Marburg 1972 S. 67 ff.; Kyriazis, N.: Griechenlands Beitritt zur EG. Auswirkungen auf die Industrialisierung, Diss. Bonn 1979, Teil I, S. 26; Buck, K.-H.: Griechenland und die europäische Gemeinschaft. Erwartungen und Probleme des Beitritts, Bonn 1978, S. 157 ff.; Katrakis, S.: Die Verwertung unseres Reichtums an Rohstoffen wird jährlich 860 Mill. USA Dollar erbringen, in: Ökonomikos Tachidromos (Ökonomischer Bot), Heft 879, 25.2.1971, S. 13 ff. (griech.), zitiert nach Paraskewopoulos, S.: Die Arbeitslosigkeit.....a.a.O., S. 68

2) Meier, G., Baldwin, R.: Economic....a.a.O., S. 438

3) Vgl. Bauer, P.T. and Yamey, B.S.: The Economics of Underdeveloped Contries, Cambridge, 3. Aufl., 1959, S. 74 ff.

4) Über die Ursachen und die Bedeutung der versteckten Arbeitslosigkeit in Entwicklungsländern siehe ausführlich: Dammüller, I.: Das Problem der versteckten Arbeitslosigkeit und seine Bedeutung für die Entwicklungsländer, Diss., Köln 1967

können wir nicht damit rechnen, daß der natürliche Reichtum an Arbeitskräften effektiv genutzt wird, um den niedrigen Produktivitätsstand der Volkswirtschaften in den Entwicklungsländern zu heben wird. So betrug beispielsweise 1962 die Produktivität in Griechenland nur 47%¹⁾ des durchschnittlichen Ergebnisses der EWG. Hinzu kommt, daß in Griechenland wichtiges Potential an Arbeitskräften abwandert und im Ausland produktiv(er) eingesetzt wird.

Gefordert werden müßten daher Neuerungsaktivitäten von kreativen und kompetenten Unternehmern, die einmal an bisher nicht vorhandenen Stellen (lokal wie sektoral) neue Produktionsstätten errichten und zum zweiten diese so produktiv gestalten, daß sie an das internationale Produktivitätsniveau Anschluß finden, oder drittens vorhandene Unternehmen im obigen Sinne umformen.

Nachdem man zuerst die natürlichen Ressourcen und Arbeitskräfte als wesentliche Grundlage der Entwicklung betrachtete, rückte mit dem Beginn unseres Jahrhunderts die Ansicht in den Mittelpunkt, daß das Kapital der entscheidende Faktor sei, der die wirtschaftliche Entwicklung vorantreibt. Es herrschte lange Zeit die Meinung vor, man brauche den Entwicklungsländern nur genügend Kapital in die Hand zu geben, und sie seien fortan von selbst in der Lage sich zu entwickeln. Jedoch hat die Erfahrung z. B. in den OPEC-Ländern gezeigt, daß dies nicht der Fall ist. Denn zu dem Faktor Kapital muß die Eigenschaft hinzukommen, daß es von fähigen Unternehmern sinnvoll kombiniert seinem produktiven Zweck zugeführt wird.²⁾ Projekte aber, die aus Gründen des Prestiges und der Representation ausgebaut werden, tragen nicht zur wirtschaftlichen Entwicklung bei, wie z. B. die kostspieligen Olympischen Stadien in Argentinien.

1) Papaspiliopoulos, S.: Die griechische Wirtschaft 1962-1978, in: Europäische Gemeinschaft (griechische Zeitschrift), Heft 8, Athen, Juni 1979, S. 15

2) Hirschman, A.O.: The Strategy.....a.a.O., S. 1

Griechenland ist zwar ein kapitalarmes Land, verglichen mit den Industrieländern, dennoch verfügt es über genügend Kapital, das zu einer höheren wirtschaftlichen Entwicklung notwendig ist. Kapital ist vorhanden aus den Transferzahlungen von Gastarbeitern in ihre Heimat, von den Einnahmen der Touristik und aus der bedeutenden Stellung Griechenlands in der Seefahrt.¹⁾ Außerdem gibt es in Griechenland finanzkräftige Investitionsbanken²⁾ und einen kräftigen Finanzstrom aus den Fonds der EIB.³⁾ Jedoch zieht das Kapital es vor, in den relativ risikoärmeren und dennoch ertragreicheren Sektor des Wohnungsbaus zu investieren. So wurden zwischen 1951-1975 in Griechenland 30,6 % der gesamten volkswirtschaftlich getätigten Investitionen und sogar 43,3% der privaten Investitionen in den Wohnungsbau gesteckt.⁴⁾ Andererseits finden wir in Griechenland keine risikobereiten Unternehmerpersönlichkeiten, die bereit sind, zur Verfügung stehendes Kapital tatsächlich zu nutzen, um entsprechende Projekte zu planen und zu verwirklichen. Weiterhin ist es vorgekommen, daß vom Ausland bereitgestellte Finanzen für Infrastrukturprojekte nicht abgerufen wurden,⁵⁾ weil die staatliche Bürokratie nur unvollständige Rahmenplanung vorweisen konnte. Also ist es für Griechenland und in anderen Entwicklungsländern unbedingt notwendig, daß innovativ tätige Unternehmer vorhanden sind, die Kapital effizient und unter Einsatz aller ihrer Fähigkeiten und Kompetenz den Produktionsprozeß kombinieren.

1) Vgl. Buck, K.-H.: Griechenland....a.a.O., S. 79ff.

2) Gotsis, G.: Das Kreditsystem als Instrument der Entwicklungspolitik in Griechenland, Diss. Marburg/L. 1972, S. 110 ff.

3) Vgl. Buck, K.-H.: Griechenland....a.a.O., S. 79

4) Giannitsis, A.: Probleme der griechischen Entwicklung, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 1, Athen, Mai 1979, S. 28

5) So z. B. 125 Mill. \$ von der Europäischen Investitionsbank (EIB) und 200 Mill. DM von deutschen Anleihen und weiteres Kapital von der Internationalen Bank, siehe Zolotas, X: Planungsunzulänglichkeiten als Hindernis in der wirtschaftlichen Entwicklung Griechenlands, (I"Programmatologia" embodion is tin ikonomiki anaptixi tis ellados), in: Ökonomikos Tachidromos (ökonomischer Bot), Heft 879, 28.07.1966, S. 6

Folglich muß gefragt werden, warum in Entwicklungsländern solche produktive neue Kombiantionen von Unternehmern nicht vorgenommen worden sind, da man nicht davon ausgehen kann, daß in diesen unterentwickelten Ländern Menschen mit unternehmerischen Fähigkeiten grundsätzlich fehlen.¹⁾ Die Ursache für eine mangelnde Innovationstätigkeit von Unternehmern kann entsprechend den oben diskutierten Verhaltenstheorien nur darin zu sehen sein, daß potentielle Unternehmer in diesen Ländern mit einer Umwelt konfrontiert sind, die sie nicht bewältigen können.²⁾

Gerade in Entwicklungsländern existieren vielfältige gesellschaftliche und staatliche Schranken, die die Freientfaltung der Unternehmertätigkeit behindern und oft eine zu hohe Aufgabenschwierigkeit mit sich bringen.³⁾ Levy hat festgestellt, daß in hochentwickelten Gesellschaften bestimmte Verhaltensmuster - Cognitive Aspekte, Membership Aspect und Substantive Definition Aspects - in größerem Maß vorhanden sind und die Leistungsbereitschaft fördern.⁴⁾ Wenn in unterentwickelten Ländern diese Eigenschaften in geringem Maße vorhanden sind, schafft dies Entwicklungsbarrieren und erhöht die Aufgabenschwierigkeit der Unternehmer.

1) Vgl. Teil II, Abschn. 2

2) Wie die herrschende Umweltbedingungen in Indonesien das unternehmerische Verhalten beeinflußt haben, siehe J. Röpke: Die unternehmerische Freiheit: Unternehmerverhalten und wirtschaftliche Entwicklung in Indonesien, Marburg 1978, vervielfältigtes Manuskript.

3) Das diese soziokulturellen Schranken auch im vorindustriellen Europa existiert haben, stellt R. Braun fest, siehe Braun, R.: Zur Entwicklung sozio-kultureller Umweltbedingungen auf das Unternehmerpotential und das Unternehmerverhalten, in: Fischer, Wolfram (Hrsg.): Wirtschafts- und Sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung, Band I, Berlin 1968, S. 257 ff.

4) Levy, M.: "Some Sources of the Vulnerability of the Structures of Relatively Nonindustrialized Societies to Those of Highly Industrialized Societies," in Hoselitz, B. (Hrsg.): The Progress of Underdeveloped Areas, 6. Auflage, Chicago 1961, S. 113-125; Brozen, Y.: "Entrepreneurship and Technological Change," in Williamson, H.F. and Buttrick, J.A. (Hrsg.): Economic Development, New York, Prentice-Hall, 1954, S. 207 ff.

So müssen wir auch die Unsicherheit, die von einem nicht kalkulierbaren Staat und einer unpräzisen Verfassung verursacht werden berücksichtigen. Bestehen Unklarheiten über Eigentums-, Nutzungs- und Beteiligungsrechte, und ist auch die Haftung an Unternehmen nicht klar geregelt, kommen noch Mängel von seiten des Staates hinzu, Personen und Eigentum zu schützen und ist letztlich nicht auszuschließen, daß Enteignungen und Verstaatlichungen stattfinden können, bestehen eine Vielzahl von Barrieren, die die Aufgabenschwierigkeiten - wegen der Unsicherheit - unermesslich steigern. Hinzu kommen weitere Schwierigkeiten sowohl besonders bei der Beschaffung von Kapital¹⁾ und qualifizierten Arbeitskräften²⁾, als auch bei der Fertigung und beim Absatz.³⁾ Dies erhöht die Unsicherheit weiterhin. Diese obigen theoretischen Überlegungen zum Innovationsverhalten und zur Motivation der Unternehmer und zur Aufgabenschwierigkeit werden in einem späteren Teil dieser Dissertation konkret am Beispiel Griechenlands näher betrachtet.⁴⁾

Nachdem bisher implizit von einer geschlossenen Wirtschaft ausgegangen wurde, soll im nächsten Abschnitt der Frage nachgegangen werden, welche Folgen auf das Unternehmerverhalten der Freihandel zwischen Ländern (Regionen) unterschiedlicher Entwicklungsniveaus hat.

1) Vgl. Abschn. 3.4.1.2.1. dieser Dissertation

2) Vgl. Abschn. 3.4.2.2.

3) Vgl. Abschn. 3.4.1.1.

4) Siehe Teil V: Der Innovationsprozeß in Griechenland als konkretes Beispiel von Entwicklungsproblemen.

3.3. Einwirkung des Freihandels auf den Diffusionsprozeß

Im ersten Abschnitt wird kurz dargestellt, wie nach Ansicht der Freihändler eine wirtschaftliche Entwicklung hervorgerufen werden kann. Besonders soll überprüft werden, ob Freihandel zwischen Regionen unterschiedlichen Entwicklungsniveaus Unternehmer zu Neuerungsaktivitäten anreizt. Wir kommen zu dem Schluß, daß internationaler Handel zur Erklärung von Diffusionsvorgängen für Innovationen nicht in der Lage ist, da es entsprechend unserer innovationstheoretischen Gedanken Unternehmer in Entwicklungsländern überfordert, so daß Innovationsaktivitäten im großen Umfang ausbleiben.

3.3.1: Die Theorie des Internationalen Handels

Das Phänomen, warum einzelne Länder bestimmte Waren exportieren, andere Waren hingegen importieren, gehört zu den ältesten Themen der Nationalökonomie. Erster klassischer Ökonom, der sich mit der Außenhandelstheorie beschäftigte, war Adam Smith.¹⁾ Fortentwickelt wurde Smith's Theorie von David Ricardo, John Stewart Mill, Alfred Marshall und Frank Taussig.²⁾ Diese Ökonomen sind als die bedeutendsten Vertreter der klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorie zu bezeichnen.

Adam Smith geht davon aus, daß der Außenhandel einem Land ökonomische Vorteile bringt, wenn es zumindest in einem Produktionszweig mit absolut geringen Kosten zu produzieren vermag.

1) Smith, A.: Natur und Ursachen des Volkswohlstandes, Leipzig 1933

2) Ricardo, D.: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Jena 1921; Mill, J.: Grundsätze der politischen Ökonomie, Jena 1921; Marshall, A.: The Pure Theory of Foreign Trade, London 1930; Taussig, F.: International Trade, New York 1927

David Ricardo gelang es nachzuweisen, daß der Außenhandel einem Land auch dann Vorteile bringt, wenn es in keinem Produktionszweig absolut kostengünstiger produzieren kann als das Ausland. Er stellte das Theorem der komperativen Kosten auf. Dieses Theorem besagt, daß ein Land, selbst wenn es dem Ausland in der Produktion von Gütern absolut unterlegen ist, Vorteile aus den internationalen Handelsbeziehungen ziehen kann.

Ist die Preisrelation für die einzelnen Güter auf den internationalen Markt günstiger als auf dem Binnenmarkt, so wird sich ein Land auf die Produktion der Güter spezialisieren, zu denen es aufgrund seiner natürlichen Gegebenheiten (Rohstoffe, Bodenbeschaffenheit usw.) und seiner Produktionsbedingungen (Technologie, Ausbildung usw.) besonders geeinet ist.

Diese Spezialisierung führt dazu, daß die Ressourcen optimal eingesetzt werden können und eine über den Eigenbedarf des Landes hinausgehende Produktion realisiert wird. Die Oberproduktion an optimalen Gütern wird nun gegen die Waren, deren Produktion zu Gunsten der optimalen Güter aufgegeben worden ist, gegen diese Güter eingetauscht, die im Ausland kostengünstiger produziert werden können. Durch den optimalen Einsatz der Ressourcen, der die Produktion von im Vergleich zum Ausland kostenungünstigen Gütern ausschließt und den Tausch der Oberproduktion an optimalen Waren gegen im Inland aufgrund höherer Kosten nicht oder nicht hinreichend produzierten Güter wird das Wohlfahrtsniveau des Landes erhöht.

Die Erklärung, wie die oben erwähnten komperativen Kostenvorteile zustande kommen, gelang Ohlin¹⁾ und

1) Vgl. Ohlin, B.: Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Zeitschrift f. Nationalökonomie, Bd. 2 (1930/31), S. 161 ff. und ders.: Interregional and International Trade, Cambridge, Mass., 1967

Heckscher¹⁾ ca. 100 Jahre später. Sie erklärten die komparativen Vorteile mit den international unterschiedlichen Faktormengenrelationen und die damit verbundenen Faktorpreisrelationen. Ein Land wird günstigerweise die Güter herstellen, zu deren Produktion es die Produktionsfaktoren einsetzen kann, mit denen es relativ (im Vergleich zu anderen Ländern) reichhaltiger ausgestattet ist. Durch die reichhaltigere Ausstattung mit diesen Produktionsfaktoren ist die Herstellung bestimmter Güter im Vergleich zum Ausland relativ kostengünstiger. Es entsteht somit ein komparativer Vorteil in der Produktion der optimalen Waren, da andere Länder wegen ihrer spezifischen (anderen) Faktorausstattung diese Güter nicht so kostengünstig produzieren können.

Das ursprüngliche Modell von Heckscher/Ohlin nimmt die Existenz von lediglich zwei Produktionsfaktoren an. Es handelt sich hierbei um Arbeit und Kapital. Des weiteren setzen Heckscher/Ohlin voraus, daß

- 1) die Produktionsfunktionen zwar produktweise verschieden, international jedoch identisch sind. Daraus folgt, daß die Qualität gleicher Güter international übereinstimmt;
- 2) bei der Produktion eines Gutes in mehreren Ländern die gleiche Technologie angewandt wird;
- 3) die Produktionsfaktoren qualitativ international identisch sind;
- 4) die Nachfragebedingungen (Präferenzstruktur der Nachfrage) in allen Ländern gleich ist;

1) Vgl. Heckscher, E.: The Effect of Foreign on the Distribution of Income, wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, London 1958, S. 272 ff.

- 5) die Produktionsfaktoren international immobil, national jedoch vollständig mobil sind.¹⁾

In der Weiterentwicklung des Heckscher- und Ohlinschen Theorems wurde die Annahme, es gebe nur zwei qualitativ gleichwertige Produktionsfaktoren, nämlich Arbeit und Kapital, zugunsten einer differenzierteren Betrachtungsweise aufgegeben. So wurde der Faktor Kapital in Sachkapital, Humankapital und Ausbildungskapital aufgeteilt. Der Faktor Arbeit wurde nicht mehr als qualitativ gleichwertig, sondern individuell verschieden angesehen.²⁾

Das Heckscher-Ohlin Theorem stellt unter den gemachten Annahmen zweifelsohne ein in sich geschlossenes logisches Modell dar. Fraglich ist jedoch, ob sich die von Heckscher und Ohlin gesetzten Voraussetzungen und Schlußfolgerungen empirisch halten lassen.

Im Jahre 1953 wies Leontieff,³⁾ der von der Gültigkeit des Heckscher-Ohlin Theorems ausging, nach, daß die USA entgegen ihrer Faktorausstattung und somit entgegen des Heckscher/Ohlin Theorems, obwohl reichhaltig mit Kapital versehen, kapitalintensive Güter importierte und arbeitsintensive Güter exportierte.⁴⁾ Für Mexiko stellt Hufbauer eine entsprechende Kon-

-
- 1) Rose, K.: Heckscher-Ohlin Theorem und technischer Fortschritt, in: Beiträge zur Theorie der Außenwirtschaft, Hrsg.: Bombach, Berlin 1970, S. 10 ff.; Corden, W., Recent Developments in the Theory of International Trade, Princeton Universität 1965, S. 25 f.; Röpke, J.: Probleme des Neuerungstransfers a.a.O., S. 250 f.
- 2) Vgl. Röpke, J.: Probleme des Neuerungstransfers a.a.O., S. 251 ff.; Hiemenz, U. und Schatz, K. W.: Erfolgsschancen und Grenzen einer weltwirtschaftlichen Integration als Entwicklungsstrategie. In: Alfred Schmidt (Hrsg.), Strategien gegen Unterentwicklung. Zwischen Weltmarkt und Eigenständigkeit, Frankfurt 1976, S. 76 f.
- 3) Hiemenz, U., Schatz, K.W.: Erfolgsschancen ...a.a.O., S. 76
- 4) Leontieff, W.: Domestic Production an Foreign Trade. The American Capital Position Re-Examined, Proceedings of the American Philosophical Society, 1953. Die Untersuchung von Leontieff ist jedoch nicht unumstritten. So weist Bhagwati daraufhin, daß die Argumentation von Leontieff schon aufgrund seines methodischen Vorgehens nicht zu akzeptieren sei. Vgl. Dorner, K.: Probleme ... a.a.O., S. 48

stellation fest, indem er belegt, daß vornehmlich kapitalintensive Güter exportiert werden, obwohl Mexiko über verhältnismäßig mehr Arbeitskräfte verfügt, als es Kapital hat.¹⁾

Zu den oben angeführten Voraussetzungen ist zu sagen, daß sie in der Realität nicht zutreffen.²⁾ Am Versuch, ein isomorphes Erklärungsmodell für die komplexen Vorgänge der Wirklichkeit zu liefern, muß jede Theorie zwangsläufig scheitern.

Auch Heckscher und Ohlin wollten lediglich Grundtendenzen des Zustandekommens internationaler Handelsbeziehungen aufzeigen.

3.3.2. Technologieauswahl nach dem Heckscher - Ohlin - Theorem

In diesem Abschnitt untersuchen wir die Frage, welches die Folgerungen der Heckscher - Ohlin - Theorie für die Technologieauswahl von Regionen sind. Da die Unternehmen sich annahmegemäß gewinnmaximierend verhalten, wählen sie in einer neoklassischen Welt die Technologien nach den gegebenen Knappheitsverhältnissen aus, wobei die neoklassischen Theoretiker sich von

-
- 1) Boatler, R.: Trade Theory Predictions and the Growth of Mexico's Manufactured Exports, in: Economic Development and Cultural Change, vol. 23 (Heft) Nr. 3 April 1975, S. 491
 - 2) Zur Kritik an den Voraussetzungen des Heckscher-Ohlin-Theorem siehe: Dorner, K.: Probleme ... a.a.O., S. 33-64; Rose, K.: Heckscher-Ohlin-Theorem ... a.a.O., S. 9 ff.; Corden, W.M.: Recent ... a.a.O., S. 30 ff.; Bechler, E.: Internationale Arbeitsteilung und Dritte Welt, Köln 1976, S. 43 - 54; Eckey, H.-F.: Grundlage der regionalen ... a.a.O., S. 172 f.

dem Gedanken leiten lassen, daß technologisches Wissen quasi als internationales freies Gut zur Verfügung steht; eine Annahme, die die realen Beschränkungen des Transfers von technologischem Wissen im internationalen Austausch übersieht.¹⁾ Unter diesen Bedingungen kommt es zu einer unvollständigen Spezialisierung in verschiedenen Regionen: Aufgrund der unterschiedlichen Faktorausstattung wählt die eine Region arbeitsintensive Produkte, denen arbeitsintensive Technologien zugeordnet sind, die andere Region wählt entsprechend kapitalintensive Produkte und Technologien. Festzuhalten bleibt demnach, daß nach dem Heckscher-Ohlin-Theorem Regionen mit verhältnismäßig reicher Kapitalausstattung kapitalintensive Technologien wählen, während arbeitsintensive Technologien von Ländern mit relativ vielen Arbeitskräften bevorzugt werden.

Bezüglich der Annahme identischer Produktionsfunktion geht Ohlin davon aus, daß "... natural and unchanging properties of the physical world that are everywhere the same"²⁾. Fraglich ist jedoch, ob in verschiedenen Ländern tatsächlich vergleichbare Produktionsverhältnisse und somit identische Produktionsfunktionen gegeben sind. Die Realität zeigt, daß diese Annahme nicht haltbar ist, daß sie die Identität aller Größen, die die Form der Produktionsfunktion bestimmen, impliziert. Gleiches technisches Wissen, gleicher Stand der Ausbildung, gleiche klimatische Verhältnisse und übereinstimmende soziale und psychologische Bedingungen usw. sind jedoch gerade zwischen Industrie- und Entwicklungsländern nicht feststellbar.³⁾

-
- 1) Felix, D.: The Technological Faktor ... a.a.O., S. 202
 - 2) Ohlin, B.: Interregional and International Trade, Cambridge, Mass. 1967, S. 8
 - 3) Vgl. Rose, K.: Heckscher-Ohlin-Theorem ... a.a.O., S. 12; Dorner, K.: Probleme ... a.a.O., S. 47 f.; Külp, B.: Außenwirtschaftspolitik, Tübingen-Düsseldorf 1978, S. 76

Da diese Größen die Produktionsfunktion beeinflussen, ist es offensichtlich, daß qualitative und quantitative Unterschiede in den Produktionsverhältnissen auftreten müssen. Die von Heckscher und Ohlin gemachte Annahme identischer Produktionsfunktionen stellt in der Entwicklungstheorie lediglich den Endpunkt des Diffusionsprozesses dar, während für seinen Verlauf gerade die Ausbreitung von Wissen und unterschiedlicher Wissensstand typisch sind. Des weiteren stellt das Heckscher-Ohlin-Theorem allein auf das Vorhandensein von Arbeit und Kapital ab und läßt andere wichtige Einflußgrößen außer Betracht.¹⁾

Diese Einflußgrößen sind jedoch ein wesentliches Merkmal unterschiedlichen Entwicklungsniveaus von Regionen. Als Beispiel seien angeführt: die Differenz in den Fähigkeiten der Unternehmer, Wissen zu übernehmen und zu verarbeiten,²⁾ Unterschiede in Arbeitsproduktivität, Grad der Kapitalakkumulation, Forschungs- und Entwicklungskapazitäten, sowie sog. "Marktunvollkommenheiten" bezüglich Kapital, Produkten technischem Personal und Management.³⁾

Es gilt also an dieser Stelle festzuhalten, daß das Heckscher-Ohlin-Theorem den Transfer von technischem und organisatorischem Wissen nicht zu erklären vermag. Vielmehr vernachlässigt es die Tatsache, daß ein Technologiegefälle zwischen den verschiedenen Regionen vorhanden ist, indem es annimmt, technischer Fortschritt und organisatorisches Wissen seien freie Güter.

1) Stewart, F.: Technology and Underdevelopment, London 1977, S. 26

2) Röpke, J.: Probleme des Neuerungstransfers ...a.a.O., S. 259

3. Felix, D.: The Technological Factor ... a.a.O., S. 202;
Stewart, F.: Technology and Underdevelopment ... a.a.O., S. 26

Selbst wenn dies der Fall wäre, sind zur effizienten Ausnutzung der Technologie unternehmerische Fähigkeiten vonnöten, die aber kaum als regional identische betrachtet werden können.

Im folgenden soll erörtert werden, inwieweit durch Freihandel das Neuerungsverhalten von Entwicklungsländern beeinflusst wird, wenn technisches Wissen und organisatorische Fähigkeiten als international immobil unterstellt werden.

3.3.3. Freihandel bei international immobilen Produktionsfaktoren

Ein wesentlicher Kanal, durch den ein Fluß von Wissen und Information zwischen Regionen unterschiedlichen Entwicklungsniveaus stattfindet, stellen die ausgetauschten Güter dar. Unterschiedliche Entwicklungsniveaus bedeuten in diesem Zusammenhang die nicht gleiche Entwicklung des Fähigkeitspotentials von Unternehmen, eine bestimmte Herausforderung der Umwelt zu bewältigen.

Im Vergleich zu Industrieländern verfügen die Entwicklungsländer über ein geringes Fähigkeitspotential in der Produktion von Gütern. Nehmen diese Länder Freihandelsbeziehungen miteinander auf, haben die entwickelten Länder aufgrund der unterschiedlichen unternehmerischen Fähigkeiten komperative Vorteile in der Produktion von Gütern, die technologieintensiv sind, wenn internationale Immobilität des Entwicklungsfaktors Innovationsfähigkeit unterstellt wird.

Befürworter des Freihandels vertreten die Ansicht, daß die Entwicklungsländer die größten Vorteile am internationalen Handel ziehen, da sie weitgehend kostenlos am technologischen Wissen partizipieren und an neuen Gütern teilhaben können.¹⁾

1) Vgl. Haberler, G.: Wirtschaftswachstum und Stabilität, Zürich 1975, S. 148; Horn, E.J.: Außenwirtschaftliche Beziehungen und wirtschaftliche Entwicklung - Probleme des Freihandels zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, in: ORDO, Bd. 29, 1978, S. 294, 302

Das Problem der Steigerung der Innovationsfähigkeit kann nach dieser Argumentation somit durch den internationalen Handel unter den Bedingungen des Freihandels optimal gelöst werden. Ob die Einfuhr von technisch hochentwickelten Gütern die Entwicklungsländer tatsächlich in die Lage versetzt, deren Produktion zu imitieren, ist jedoch fraglich.

Der Absatz solcher Güter wird möglich durch den Aufbau von Konsumgewohnheiten durch einen internationalen Demonstrationseffekt ¹⁾ auch in den Ländern mit einem relativ geringen Einkommensniveau. Die Schaffung eines entsprechenden Marktes dort für den Absatz hochqualifizierter Güter impliziert eine Ungleichheit in der Einkommensverteilung in den Entwicklungsländern, d. h., es muß eine Gruppe von Nachfragern bestehen, deren Einkommen erheblich über dem Durchschnittseinkommen liegt.

In dem Maße, in dem die Nachfrage einer zahlenmäßig relativ geringen Oberschicht nach Importgütern steigt, kann die Nachfrage nach den traditionellen Gütern der Inlandsproduktion sinken. Es bildet sich dann ein dualistisches Konsummuster heraus. ²⁾ Die Imitation der Produktion von importierten ausländischen Gütern ist den einheimischen Unternehmen wegen mangelnder Betriebsgröße, zu hoher Kosten und zu geringen unternehmerischen

-
- 1) Vgl. Meier, G.: The International Economics of Development. Theory and Policy, New York 1968, S. 228, 236 ff. Der Begriff "Demonstrationseffekt" geht auf James Duesenberry zurück. Er bezeichnet das Verhalten der Menschen mit relativ geringem Einkommen, die versuchen, das Konsumverhalten von wirtschaftlich Bessergestellten zu kopieren. Vgl. Duesenberry, J.: Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge, Mass. 1949; Ein solcher Demonstrationseffekt ist auch als negative Folge des Tourismus feststellbar. Der Tourismus verleitet zur Übernahme elaborierter ausländischer Konsumgewohnheiten und steigert so die Importabhängigkeit, siehe Laggewie, C.: Theoretische und empirische Aspekte des Abhängigkeitsverhältnisses der mediterranen Peripherie vom westeuropäischen Zentrum. Ein Überblick, in: Laggewie, C., Nikolinakos, M.: Europäischea.a.O., S. 80
- 2) Vgl. Weisskopf, T.: Kapitalismus, Unterentwicklung und die Zukunft der Armen, in: Peripherer Kapitalismus, Hrg. von Senghaas, D., Frankfurt am Main 1974, S. 172; Stewart, F.: Technology and Underdevelopment ...a.a.O., S. 79

Fähigkeiten fast nicht möglich.¹⁾

Die Produktion der importierten Güter im Inland überfordert die Entwicklungsländer, da ein Fähigkeitsniveau angesprochen würde, das zu hohe nicht realisierbare Anstrengungen erfordern würde. Diese Verfahren können nur von ausländischen Unternehmen in Entwicklungsländern eingeführt werden.

Freihandel zwischen Ländern unterschiedlichen Entwicklungsniveaus führt zur Spezialisierung der entwickelten Länder auf technologie-intensive Güter, bei denen sie komparative Vorteile haben. Weniger entwickelte Länder spezialisieren sich dagegen auf traditionelle Güter, die einen geringeren Innovationsgehalt haben.

Güter, die in Industrieländern entwickelt worden sind und in die Entwicklungsländer exportiert werden, ermutigen den oben erwähnten Demonstrationseffekt, der wegen des veränderten Konsumverhaltens zur Verkleinerung des Marktes traditioneller Produkte führt.³⁾

1) Vgl. Felix, D.: The Technological Factor ... a.a.O., S.205 f

2) Vgl. Meier, G.: The International ... a.a.O., S. 229 f

3) Vgl. Stewart, F.: Trade and Technology, in: Trade Strategies for Development, Hrsg. von Streeten, P., London 1973, S. 256

Im Gegensatz zu der Theorie des internationalen Handels zeigt die Realität, daß sich trotz erhöhter Außenhandelsquoten die Wachstumstendenzen in den Entwicklungsländern eher bescheiden ausnehmen. Die von der traditionellen Theorie unterstellten Wachstumsgewinne beruhen auf einer optimalen Faktorallokation. Daß eine solche in den Entwicklungsländern nicht stattfindet, ist offensichtlich.¹⁾

Während die meisten Entwicklungsländer Agrarprodukte und Rohstoffe, die mit jahrhunderte alten und somit mit kostenintensiven produktionstechnischen Verfahren hergestellt sind, in die Industriestaaten exportieren, führen sie hochwertige und teure industrielle Güter von dort ein, deren Produktion explosionsartigen technischen Innovationsprozessen unterliegt.²⁾ Massenproduktion und Rationalisierung führen dazu, daß diese Produkte für die inländische Nachfrage real billiger werden. In den Entwicklungsländern jedoch, in denen das Pro-Kopf-Einkommen, wenn überhaupt, minimal zunimmt, verteuern sich diese industriellen Produkte. Führte der internationale Handel, wie die Theorie annimmt, wirklich zu Innovationsprozessen in der Produktion, so müßte sich eine solche Tendenz vor allem in den Mittelmeerstaaten, die zum Teil enge Handelsbeziehungen zu den europäischen Industriestaaten unterhalten, nachweisen lassen. Anhand der Leistungsbilanz kann man jedoch feststellen, daß die südeuropäischen Länder über das Maß der natürlichen und klimatischen Gegebenheiten hinaus Agrarprodukte wie Baumwolle, Nahrungsmittel, Tabak usw. exportieren und wegen mangelnder eigener Produktion vor allem Industriegüter und industrielle Verbrauchsgüter einführen.³⁾

1) Dorner, K.: Probleme ... a.a.O., S. 65

2) Vgl. zur Situation in Lateinamerika, in: Frank, A. G.: Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika, Frankfurt/Main, Köln 1975, S. 167 - 170, 82 - 88, 103 - 105, 283 - 284

3) Vgl. Leggewie, C.: Theoretische ... a.a.O., S. 78ff.

Am Beispiel Griechenlands, daß im Jahre 1953 die internationalen Handelsbeziehungen liberalisierte und 1961 zum assoziierten Mitglied der EWG avancierte, läßt sich zeigen, daß trotz intensiven Außenhandels die Innovationsfähigkeit gering ist. Produktion und Export Griechenlands beschränkt sich trotz eines Zeitraums von 27 Jahren, in denen die Außenhandelsquote progressiv angestiegen ist, auf traditionelle Produkte, einmal abgesehen von den ausländischen Unternehmungen, die in Griechenland wegen des relativ geringen Lohnniveaus ansässig wurden. Die endogene Innovation innerhalb der einheimischen industriellen Produktion konnte durch den Außenhandel nur in begrenztem Umfang gesteigert werden.¹⁾

Im folgenden Abschnitt wird untersucht, welche Folgen die Annahme der Prämisse hat, die Produktionsfaktoren seien mobil.

3.3.4. Freihandel bei international mobilen Produktionsfaktoren

Um das neoklassische Modell realistisch zu gestalten, muß die Annahme international immobiler Produktionsfaktoren aufgegeben werden. Die neoklassische Theorie schließt die Mobilität der Produktionsfaktoren über die nationalen Grenzen hinaus aus, um Handelsbeziehungen "in reiner Form" erklären zu können.²⁾

Entgegen der in Kap. 3.3.3. gemachten Annahme der vollkommenen Immobilität der Produktionsfaktoren (Kapital, Arbeit, Wissen), sollen nun neben der Mobilität der Güter auch die Folgen der Mobilität der Produktionsfaktoren auf die Diffusion von Innovationen in die Untersuchung eingehen. Damit sollen vor allem die Wirkungen von multinationalen Unternehmen die eine der wesent-

1) Vgl. hierzu Teil IV Abschnitt 2.5.2., Auswirkungen der Assoziierung auf das unternehmerische Handeln

2) Vgl. Kindleberger, C.: International Economics, 4. Auflage Homewood (Illinois), 1968, S. 19

lichen Träger des technisch-organisatorischen Wissens zwischen Industrie- und Entwicklungsländer darstellen, aufgezeigt werden. Hier stellt sich zuerst die Frage, inwieweit sich von multinationalen Unternehmen angewandte Technologien den in einer Entwicklungsregion bei freiem Markt ergebenden Faktorpreisrelationen anpassen. Es zeigt sich, daß multinationale Unternehmer die in Industrieregionen angewandten Technologien meistens auch in Entwicklungsregionen einsetzen. Nach neoklassischer Auffassung wird dies auf eine künstliche Verzerrung der Marktpreise zurückgeführt, d.h. Arbeit ist künstlich verteuert, (z.B. durch Gewerkschaften und Mindestlöhne) Kapital künstlich verbilligt (z.B. wegen Zinssubventionen, steuerlichen Anreizen), so daß gewinnmaximierende Unternehmer zu kapitalintensiv produzieren.¹⁾

Nach anderer Auffassung bestimmt die Konzernzentrale im Mutterland die im Entwicklungsland zum Einsatz kommenden Technologien. Dort herrscht die Tendenz vor, moderne kapitalintensive Technologien, die der Faktorpreisrelation der Industrieländer angepaßt sind, anzuwenden, was empirische Untersuchungen beweisen.²⁾ Auf der anderen Seite würde die Entwicklung neuer, dem Faktorpreisverhältnis des Entwicklungslandes angepaßter Technologien, Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen verursachen, welche die Konzerne wegen des damit verbundenen Risikos scheuen. Die dadurch zu erzielenden Erträge sind zu ungewiß.³⁾

1) Agarwal, J., Donges, J., Horn, E.J., Neu, A.: Übertragung von Technologien an Entwicklungsländer, Tübingen 1975, S. 238f

2) Vgl. Hawrylyshyn, Oli: Non-Economic Biases Towards Capital-intensive Techniques in Less Developed Countries, Zeitschrift für Nationalökonomie, vol. 37 (1977) no. 1 - 2, S. 123- 149, insbesondere S. 135f; Helleiner, G.: The Role of Multinational Corporations in the Less Developed Countries' Trade in Technology, in: World Development, vol.3 No.4, April 1975 S. 161 - 189

3) Röpke, J.: Probleme des Neuerungsstransfers ... a.a.O., S.265

Aufgrund dieser Überlegungen können wir folgern, daß selbst bei marktgerechten Faktorpreisen mit einer Bevorzugung von arbeitsintensiven Technologien in unterentwickelten Regionen durch multinationale Unternehmer nicht zu rechnen ist.

Desweiteren stellt sich die Frage, ob eine Diffusion der von multinationalen Unternehmen transferierten Technologie in den Entwicklungsländern stattfindet, so daß sie in die günstige Lage versetzt werden, technologisch bedingte Wettbewerbsvorteile zu erreichen und somit ihre bestehende traditionelle Wirtschaftsstruktur zu Gunsten konkurrenzfähiger Güter umzugestalten.

Inwieweit eine solche Diffusion von Innovationen tatsächlich erreicht wird, hängt hauptsächlich von zwei Faktoren ab,¹⁾

nämlich :

- a) ob eine Ausbildung von Personal und Führungskräften innerhalb der Filialen der multinationalen Unternehmen stattfindet und
- b) ob durch ihre Tätigkeit in den Entwicklungsländern Anreize zu Imitation für einheimische Unternehmer ausgelöst wird.

Je besser die Qualität der Ausbildung des Führungspersonals und der Schulung der einheimischen Arbeitskräfte ist, desto vorteilhafter wird sich dies auf Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit auswirken. Giannitsis vermutet, daß die Anzahl der ausländischen Großunternehmen, die Ausbildungsstätten für die einheimischen Arbeitnehmer einrichten, eher gering ist.²⁾ Hinzu kommt, daß der Ausbildungseffekt der Direktinvestitionen dadurch verringert wird, daß die von den multinationalen Unternehmen ausgebildeten Arbeitskräfte zumeist in diesen Unternehmen verbleiben und nicht in einheimische Industrien abwandern.³⁾

1) Giannitsis, A.: Private Auslandskapitalien im Industrialisierungsprozess Griechenlands (1953 bis 1970), Diss. Berlin 1974, S. 126ff.

2) Ebenda, S. 126f.

3) Ebenda, S. 127

Falls die multinationalen Unternehmen hocharbeitsteilige Produktionsverfahren anwenden, haben die Arbeiter nicht die Möglichkeit, ihr Fähigkeitsniveau zu verbessern. Dies erklärt sich dadurch, daß die Arbeitsabläufe einen vorwiegend repetitiven Charakter haben (Montageindustrie) und minimale Anforderungen an die zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte stellen. Da in Entwicklungsländern die multinationalen Unternehmen häufig Montagebetriebe errichten, ist zu erwarten, daß solche Betriebe einen geringen technologischen Beitrag für Entwicklungsländer leisten.

In Bezug auf die einheimischen Führungskräfte innerhalb der ausländischen Unternehmen ist dann von einem positiven Beitrag zur technologischen Entwicklung zu sprechen, wenn die Filialen autonome Einheiten sind, die auch unabhängig von der Gesamtkonzern-Strategie handeln können und somit die wirtschaftlichen Interessen des Entwicklungslandes innerhalb ihres Entscheidungsfreiraumes vertreten können, und in ihnen Einheimische die Möglichkeit haben, an Forschung und Entwicklung zu partizipieren und dabei zu lernen.

Falls die von Tochtergesellschaften gestellten Anforderungen, Produktionsverfahren, Organisationsstrukturen und Management-Techniken für die einheimischen Führungskräfte zu hoch sind, fühlen sich diese überfordert und besitzen dadurch keine Motivation zur Anstrengung mehr. Dies ist auch ein Grund, weshalb sie nicht in der Lage sind, in Führungsbereichen der ausländischen Niederlassungen vorzustoßen, wo sie Entwicklungsfunktionen übernehmen könnten.

Der technologische Nutzen der ausländischen Unternehmen hängt weiterhin vom Vorhandensein von Kopplungseffekten sowie von den herrschenden Wettbewerbsbedingungen ab. Aufgrund des unterschiedlichen technischen und organisatorischen Wissens ist in vielen Bereichen der Produktion der Wettbewerb zwischen ausländischen und einheimischen

Unternehmen verzerrt. Entsteht ein Anforderungsniveau, dem viele einheimische Unternehmer nicht gewachsen sind, sind diese entmutigt, ihre Fähigkeiten zu steigern, und werden somit vom Markt verdrängt. Die Annahme von Adam Smith, daß der Wettbewerb den Herausforderungsgehalt für Unternehmer optimiert, trifft bei ungleichen Wettbewerbsvoraussetzungen nicht zu.¹⁾ Treten ausländische Unternehmen in Märkte ein, in denen einheimische Unternehmer noch nicht tätig waren, ist der Marktzugang für letztere versperrt, da er mit solchen Anforderungen verknüpft ist, daß sie entmutigt werden. Wettbewerbsgleichheit wird dann bestehen, wenn die einheimischen Unternehmer freien Zugang zu den Technologien der ausländischen Unternehmen haben. Hiervon kann man in der Regel aber nicht ausgehen, da die Direktinvestoren nicht bereit sind, ihre Informationen den Einheimischen kostenlos zur Verfügung zu stellen.²⁾

Eine Einbeziehung der multinationalen Unternehmen in das Wirtschaftssystem des Gastlandes ist möglich, wenn es gelingt, das Entwicklungsland in die Lage zu versetzen, die Vorprodukte, die bisher die ausländischen Unternehmer importiert haben, herzustellen und ihre Produkte weiterzuverarbeiten. In der Realität aber sind diese Kopplungseffekte zwischen ausländischen und einheimischen Unternehmen

1) Vgl. Röpke, J.: Wettbewerb als Problemlösungsverfahren, in: Wirtschaftspolitische Blätter, Nr.5, 1976, S.38ff. insbes. S.44ff.

2) Vgl. Johnson, H.G.: The Multinational Corporation as an Agency of Economic Development: Some Exploratory Observations, in: B.Ward-J.D.Runnalls-L.D'Anjou (Eds): The Widening Gap. Development in the 1970s, New-York, London, 1971, S.244, zitiert nach: Giannitsis, A.: Private... a.a.O., S.126.

gering.¹⁾ Die Herstellung von Vorprodukten und die Weiterverarbeitung der in den Entwicklungsländern produzierten Güter erfolgt zumeist innerhalb des Konzerns. Auf den Zusammenhang zwischen nichtkomplexer Teilfertigung und weitgehendem Ausbleiben von Integrationsprozessen wird in der UNCTAD-Analyse hingewiesen: "...Foreign firms that are transferring such processes to developing countries for the essential purpose of lowering their costs are normally not concerned with forward or backward linkages with local industries of the host country. They are essentially concerned with maintaining the linkages with their own international production and marketing network. It would appear that the assembly of semiconductors or other highly specialized components - has not led, so far, to many direct linkage effects in developing countries. There are, however, important exceptions: in Hong Kong and Singapore, completely local production of transistors and even some integrated circuits is now commencing."²⁾

Aus dem oben Gesagten kann man also folgern, daß das Problem der technologischen Entwicklung eines Entwicklungslandes durch Investitionen ausländischer Unternehmer nur schwer gelöst werden kann. Die Übertragung von Technologien durch Direktinvestitionen und die Gründung von technologisch fortgeschrittenen Betrieben sollte keineswegs als technologische Entwicklung des Entwicklungslandes interpretiert werden.

1) Dies läßt sich am Beispiel Lateinamerikas (Frank, A.G.: Kapitalismus...a.a.O.S.175-178, 286ff.), Afrikas (Arrighi, G.: Multinationale Konzerne, Arbeitsaristokratien und die ökonomische Entwicklung in Schwarz-Afrika, in: Peripherer Kapitalismus a.a.O., S.226-236, 255-267), Irlands (Stewart, J.C.: Linkage and Foreign Direct Investment, in: Regional Studies, Vol.10, 1976, S.245-258), und der Mittelmeerländer (Leggewie, C.: Theoretische...a.a.O. S.67ff.) und anderer unterentwickelter Regionen nachweisen. Vgl. auch: Czaya, E.: Die neokolonialistische Funktion der internationalen Konzerne, in: Inst.f.intern.Pol.u.Wirtsch., Ber., Dez. 1976, Heft 12, S.16.

2) UNCTAD, International Subcontracting Arrangements in Electronics, S.26, zitiert nach: Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O.: Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek 1977, S.570.

3.4. Die Bedeutung von Diffusionsbarrieren für Innovation

Wenn nun Innovationen den Kern wirtschaftlicher Entwicklung ausmachen, ausreichende Innovationsaktivitäten aber aus den internen Bedingungen der Entwicklungsländer heraus nicht hervorgebracht werden können, so liegt offenbar ein möglicher Ausweg in der Einführung von Neuerungen aus entwickelten Regionen. Um einen Diffusionsprozeß von Technologien in Gang zu setzen, bedarf es zunächst eines Abbaus verhaltensbeschränkter Normen, welche die Übermittlung und Annahme von technischem Wissen behindern. Gleichzeitig hängt es aber von der Qualität der eingeführten Technologien bezüglich der technischen Verfahren, organisatorischer Methoden und der Produktqualität und von dem Fähigkeitsniveau der Unternehmer ab, ob sich eine Diffusion und Annahme von Innovationen vollzieht. Und zwar ergeben sich desto größere Probleme bei der Transmission von technischen Kenntnissen und Neuerungen in rückständigen Regionen je geringer das Fähigkeitsniveau der Unternehmer ist und je höher der Entwicklungsstand der Technologie ist.

Da das Schicksal eingeführter Technologien von den vorhandenen und potentiellen Unternehmen abhängt, liegt es mithin im Interesse der Entwicklungsländer (-regionen), nur solche Technologien zu fördern, die in Bezug auf die Fähigkeitsniveaus der jeweiligen Unternehmer von mittlerem Schwierigkeitsgrad sind.

In der Praxis zeigt sich jedoch häufig, daß hochentwickelte Technologien importiert werden, die aufgrund ihrer Komplexität die einheimischen Unternehmer überfordern, die Aktualisierung leistungsmotivierten Handelns vermindern und damit für die wirtschaftliche Entwicklung wertlos sind.

Die wichtigsten Diffusionsbarrieren für Innovationen werden im anschließenden Abschnitt dargestellt. Konkret verstehen wir unter Diffusionsbarrieren alle Sachverhalte, die dazu führen, daß die betroffenen Unternehmer bei der Übernahme, Durchführung und Verbreitung von Innovationen aus hochentwickelten Regionen mit Aufgaben konfrontiert werden, deren Schwierigkeitsgrad ihre Kompetenz überfordert. Als weitere Diffusionsbarrieren sollen die inländischen Einflüsse dargelegt werden, die zu einer Investitionshemmung führen, weil sie die Unternehmer unter- oder überordnen, d. h. es entsteht kein Anreiz neue Technologien zu übernehmen und alte Anlagen zu ersetzen. Am Ende dieses Abschnitts wird die Bedeutung von sozialen und institutionellen Faktoren, welche die Entfaltung von Unternehmeraktivitäten beschränken, gezeigt.

3.4.1. Ökonomische Barrieren

3.4.1.1. Nachfrageschwäche

Die Einführung und Anwendung von Technologien hängt unter anderem von der Nachfrage der Konsumenten ab. Nach den Aussagen der Theorie des Haushalts wird die Nachfrage nach einem Gut durch das Einkommensniveau, durch die Preise der Konsumgüter und die Präferenzstruktur der Konsumenten determiniert.¹⁾

Die in technologisch hochentwickelten Gesellschaften produzierten Güter zielen auf eine bestimmte Kaufkraftstruktur, die sich erheblich von der in Entwicklungsländern unterscheidet. Zum einen ist das Realeinkommens-

1) Vgl. Ott, A.,: Preistheorie, in: Kopendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, 4. Auflage, Göttingen 1972, S. 118

niveau in Entwicklungsländern erheblich niedriger. Zum anderen sind die Einkommen dort so verteilt, daß nur ein kleiner Teil der Bevölkerung fähig wäre, jene Güter nachzufragen. ¹⁾ Auch die Präferenzstrukturen in verschiedenen Gesellschaften unterscheiden sich erheblich.

Das Wirken eines oder mehrerer der genannten Faktoren führt zu dem Resultat, daß die Aufnahmekapazität der Entwicklungsländer für technologisch hochwertige Güter tendenziell gering ist. Diese vergleichsweise geringe Marktgröße verhindert im allgemeinen eine reibungslose Anwendung hochentwickelter Technologien, weil die Kapazität der an den Märkten der Industrieländer ausgerichteten Produktionsanlagen in den Entwicklungsländern nicht voll ausgenutzt werden können, was eine Erhöhung der Produktionskosten mit sich bringen würde. Neben dieser potentiellen oder tatsächlichen Kapazitätsunterauslastung ist ein weiterer Effekt der mangelnden Nachfrageimpulse, daß sie die Innovationstätigkeit der einheimischen Unternehmer bremsen und auf diese Weise den Diffusionsprozeß hemmen. Die fehlende Nachfrage erhöht also die Aufgabenschwierigkeit für die Unternehmer, sodaß sie vor der Aufgabe stehen, neue Märkte erst erschließen zu müssen.

1) Vgl. Stewart, F., Technology and Employment in LDCs, in: World Development, Oxford, vol2, No 3, March 1974, pp, 22 f. Dieselbe, Technology and Underdevelopment. London 1977, S. 5 f., 66

3.4.1.2. Die Rolle der Produktionsfaktoren

3.4.1.2.1. Der Faktor Kapital

3.4.1.2.1.1. Finanzierungsprobleme

Da Technologien zumeist im privatwirtschaftlichen Bereich entwickelt werden, ist für ihren Erwerb Kapital erforderlich. Für Unternehmer, die eine neue Technologie einsetzen wollen, erhöht sich noch der Kapitalbedarf, weil sie zusätzlich auf eine interne Reorganisation und/oder Strukturverbesserung, Ausbildung der Arbeitskräfte angewiesen sind. Der Kapitalmangel ist nicht nur Hindernis für den Einsatz neuer Technologien, sondern auch für die Entwicklung dieser, weil die notwendigen Mittel zur Schaffung eigener Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen fehlen. Den Unternehmern müssen also ausreichende Finanzierungsmittel für die erfolgreiche Einführung, Anwendung und Weiterentwicklung von Innovationen zur Verfügung stehen.

Die Finanzierungskraft eines Unternehmers ist im besonderen Maße von seiner Gewinn- und Kreditsituation abhängig.¹⁾ Die Gewinnmöglichkeiten der Unternehmer in den rückständigen Regionen sind dort wegen der besonderen Marktsituation begrenzt. Es handelt sich um Gebiete mit niedrigem Regionaleinkommen, d. h. einem begrenzten Absatzmarkt für ihre Produkte. Unter diesen ungünstigen Bedingungen können sie keine große Selbstfinanzierung betreiben und aus diesem Grund sind sie nicht in der Lage, die notwendigen Kapitalien für die Realisierung von Innovationen aufzubringen.

Die Möglichkeit der Unternehmer ihre Finanzierungskraft durch Kreditaufnahme zu verbessern, ist ebenfalls kaum gegeben, da es sich zumeist um kleine Betriebe handelt, die weder über die nötigen Sicherheiten noch über Referenzen und Bürgen verfügen. Die Schwierigkeiten werden

1) Über die Bedeutung des Kredits für die Einführung von Neuerungen vgl. Schumpeter, J.A.: Theorie der wirtschaftlichen ... a.a.O., S. 104ff.

noch dadurch erhöht, daß diese Regionen über keine effizienten Institutionen verfügen, welche die Finanzierung von Innovationen erlauben. Die Kosten der angebotenen Kredite sind überhöht, da ihre eigene Liquidität niedrig ist und die Kredite mit einem hohen Risiko belastet sind. Aus der allgemeinen schlechten Kapitallage resultiert, daß Innovationen erschwert werden können, d. h. , daß vom Kreditmarkt her eine weitere Erhöhung des Schwierigkeitsgrades für die Betroffenen gegeben ist.

In den beiden nächsten Abschnitten werden wir die Produktionsbedingungen darstellen, welche den Unternehmen keine Anreize bieten, ihre traditionellen Anlagen durch neue zu ersetzen.

3.4.1.2.1.2 Nutzungsdauer der Anlagen

Die Entscheidung der Frage, ob eine Modernisierung der Produktionsanlagen erfolgen soll, wird schon deshalb periodisch erzwungen, weil Maschinen und Anlagen einem natürlichen Verschleiß unterliegen. In der Regel wird ein Unternehmer alte Anlagen durch neue ersetzen, sobald die gesamten Durchschnittskosten der neuen geringer sind (im Grenzfall gleich sind) als die durchschnittlichen variablen Kosten der alten. ¹⁾ D. h.: die wirtschaftliche Nutzungsdauer einer Anlage kann ihre physische Lebensdauer erheblich unterschreiten. Dies setzt jedoch eine effektive Kostenkalkulation der Betriebe voraus.

In rückständigen Regionen mit den in ihnen vorherrschenden Kleinbetrieben fehlt den Unternehmen häufig die Kenntnis der entsprechenden Kostenrechnungsverfahren und die tatsächliche Kostensituation des Betriebes. Dies kann dazu führen, daß Maschinen auch nach Überschreiten ihrer optimalen Lebensdauer noch weiter im Betrieb genutzt wer-

1) Vgl. Salter, W.E.G.: Productivity and Technological Change, London 1960, S. 48-65

den, weil ihr Einsatz noch Gewinne abwirft.

Selbst bei höherem Informationsstand der Unternehmer werden technisch veraltete Produktionsverfahren dann nicht durch produktivere Verfahren ersetzt werden, obwohl sie zu einer Verschiebung des Faktoreinsatzverhältnisses führen und dadurch die Durchschnittskosten der Produktionskosten erhöhen. Dies gewinnt für rückständige Regionen gewöhnlich dadurch an Relevanz, da dort Kapital relativ knapp (teuer) ist, während die Kosten für den Faktor Arbeit sehr gering sind. Moderne Produktionsverfahren sind in der Regel jedoch kapitalintensiver, d. h. sie ersetzen den in rückständigen Regionen relativ billigen Faktor Arbeit durch den relativ teuren Faktor Kapital. Dies führt dazu, daß die wirtschaftliche Lebens- bzw. Nutzungsdauer einer Anlage in rückständigen Regionen länger als in hochentwickelten Regionen ist. Mit dieser Herausschiebung des optimalen Ersatzzeitpunktes wird die Diffusion des technischen Fortschritts verzögert, weil Innovationen und Imitationen erst zu einem späteren Zeitpunkt rentabel werden.

Der Zeitpunkt des Ersatzes alter Produktionsverfahren durch neue wird auch durch die Wettbewerbsverhältnisse beeinflusst. Bei lebhaftem Wettbewerb und der damit verbundenen Tendenz zur Reduktion der Gewinnspannen werden Unternehmer veranlaßt, sich aktiv um die Einführung kostensparender Produktionsverfahren zu bemühen: ihre Innovationsbereitschaft steigt. Zusätzlich bewirkt die Übernahme kostensparender Produktionstechniken durch Konkurrenten bei Preiswettbewerb eine Senkung des Marktpreises des Absatzgutes, so daß Grenzbetriebe, um überleben zu können, gezwungen werden diese neue Verfahren zu imitieren. Dies erhöht die Diffusionsgeschwindigkeit der Technologie.

Wenn es zutrifft, daß in rückständigen Regionen, die Wettbewerbsintensität geringer ist als in entwickelten Regionen, dann ist folgerichtig auch die Diffusionsgeschwindigkeit in diesen Regionen geringer.

3.4.1.2.2. Der Faktor Arbeit

Die Innovationsbereitschaft der Unternehmer wird ebenfalls durch die Beschaffenheit des Faktors Arbeit beeinflusst. In Regionen, in denen der Wachstumsprozeß eine größere Zahl an Arbeitskräften erfordert als auf dem Arbeitsmarkt vorhanden ist, steigen die Lohnkosten, durch das Entstehen von Gewerkschaften und kollektiven Arbeitsvereinbarungen gibt es mehr Möglichkeiten höhere Löhne durchzusetzen. Um der als Folge von Lohnsteigerungen hervorgerufenen Verschlechterung der Produktionsbedingungen zu begegnen, sind die Unternehmer gezwungen, Produktionsverfahren zu entwickeln, welche durch die Substitution von Arbeit durch Kapital die Kostensituation der Betriebe verbessern.¹⁾ Die Verteuerung des Produktionsfaktors Arbeit zwingt die Unternehmer also, den technischen Fortschritt zu forcieren.

In den rückständigen Regionen liegen dagegen andere Produktionsbedingungen vor. Das Arbeitsangebot ist sehr elastisch (was man an der Abwanderung von Arbeitskräften erkennen kann), und die relativ schwache Stellung der

1) So wurde die Entwicklung neuer Technologien in England in der industriellen Revolution dadurch gefördert, daß die Arbeitskosten dort doppelt so hoch waren, als in Frankreich und mehr als doppelt so hoch als östlich d. Rheins. Siehe Landes, D. S.: The Unbound Prometheus, Cambridge University Press, London 1975, S. 49. Eine vergleichbare Situation ergibt sich heute in der erweiterten EG. So lagen die Lohnkosten je Stunde in der verarbeitenden Industrie 1978 in Griechenland bei 5,22 DM, in Irland bei 8,61 DM, dagegen in der Bundesrepublik Deutschland bei 20,06 DM und in Belgien sogar bei 20,70 DM. Siehe Frankfurter Allgemeine Zeitung: Lohnkosten im internationalen Vergleich, Nr. 123, 29.5.1979, S. 12

Gewerkschaften und der geringe Organisationsgrad der Arbeiter machen den Faktor Arbeit relativ billig, da Lohnerhöhungen auf dem Arbeitsmarkt kaum durchsetzbar sind. Daher haben die Unternehmer im Gegensatz zu den entwickelten Regionen kaum eine Neigung, neue Produktionsverfahren einzuführen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß einerseits die Übernahme und Verbreitung von Technologien aus entwickelten Regionen in weniger entwickelte die Unternehmer dort mit Problemen konfrontiert, die sie nicht lösen können. Dies liegt daran, daß die betreffenden Technologien in der Regel hochentwickelt und anspruchsvoll sind, d. h. in ihnen ist eine für die Unternehmer unterentwickelter Regionen zu hohe Aufgabenschwierigkeit inkorporiert. Andererseits bietet ein Arbeitsmarkt, auf dem niedrige Löhne gezahlt werden, und ein Absatzmarkt mit einer geringen Wettbewerbsintensität keinen Anreiz für die Unternehmer, ihre traditionellen Produktionsanlagen zu ersetzen.

Im nächsten Abschnitt werden die technologischen Barrieren dargestellt werden, die zusätzlich mit den ökonomischen und soziologischen der Übernahme hochentwickelter Technologien entgegenstehen.

3.4.1.2.3. Natürliche Ressourcen

Neben den Faktoren Kapital und Arbeit sind es wesentlich auch die natürlichen Ressourcen (Energiereserven, Rohstoffe, Bodenbeschaffenheit), welche die Innovationschancen eines Landes (Region) beeinflussen.

So hatten die Länder, die zu Beginn der industriellen Revolution über den Rohstoff Kohle verfügten, die besten Entwicklungschancen. Dies galt zunächst für England, später auch für die Länder, die England auf dem Weg der In-

dustrialisierung folgten. ¹⁾

Im Laufe des Industrialisierungsprozesses schwächte sich auch die Erschließung neuer Energie- und Rohstoffquellen (z. B. Öl, Atomenergie) und die Entwicklung der chemischen Industrie dieser Abhängigkeit von regional vorfindbaren Ressourcen zwar ab. Was bestehen blieb, ist die Abhängigkeit der Technologien von inputs bezüglich Energie und Rohstoffen, die dem Niveau und dem Bedarf der industrialisierten Regionen entsprechen.

Für unterentwickelte Regionen entstand daher bei dem Import von technologischen Verfahren aus hochentwickelten Ländern, die Notwendigkeit, ebenfalls die zum Betrieb der Anlagen notwendigen Ressourcen großenteils zu importieren. Dies rührt daher, weil wenige dieser Regionen über eigene Ressourcen in großem Umfang verfügen, bzw. nur über einige wenige dieser. Während nun die Industrieregionen und einige sogenannte Schwellenregionen über die Finanzkraft verfügen, Rohstoffe in großem Umfang zu importieren oder aufgrund ihres know-hows zu substituieren, fehlt zahlreichen Entwicklungsregionen diese Fähigkeit bzw. Möglichkeit.

Somit bringt die Einführung von Technologien aus hochentwickelten Gebieten, die den Gegebenheiten der unterentwickelten Regionen nicht angepaßt sind, die Notwendigkeit mit sich, daß die Unternehmer zusätzliche Anstrengungen unternehmen müssen, sich die zum Betrieben hochentwickelten Technologien unentbehrlichen Ressourcen auf dem Weltmarkt zu beschaffen.

Ergebnis unserer Überlegungen ist, daß eine mangelnde Ausstattung mit natürlichen Ressourcen die Anforderungen an die unternehmerische Kompetenz erhöht.

1) Vgl. Temin, P.: A new Look at Hunter's Hypothesis About the Ante-Bellum Iron Industry, in: The Economics of Technological Change, Hrsg. von Rosenberg, N., London 1971, S. 274 - 281

3.4.2. Technologische Barrieren

3.4.2.1. Technologie und Management

Der technische Entwicklungsstand und-damit verbunden-die Größe und Komplexität des Betriebes bestimmen wesentlich die Adäquanz der Organisationsstruktur und Managementtechniken. Im Laufe des Industrialisierungsprozesses in den entwickelten Ländern setzen sich mit dem Anwachsen der Betriebe und dem Einsatz immer arbeitsteiliger und immer weniger überschaubarer Produktionsverfahren, Organisationsstrukturen und Managementtechniken durch, die diesen an sie gestellten Anforderungen entsprechen. In dem Maße, in dem sich standartisierte Massenproduktion, ein hoher Grad an Mechanisierung und rechnergesteuerte Fertigungsverfahren manifestieren, setzen sich daran angepaßte Methoden durch. Da die Vergrößerung der Betriebe und der Einsatz von hochentwickelter Technologie sich in einem langfristigen Prozeß vollzog, wird den Unternehmensleitern (Unternehmer und Management) ein allmähliches "Wachsen mit der Aufgabe" ermöglicht. ¹⁾ Sie konnten sich mit nunmehr geforderten Methoden und Verhaltensweisen der Unternehmensführung schrittweise vertraut machen.

Wenn in unterentwickelten Regionen familiäre Kleinbetriebe dominieren, deren traditionelle Produktionsverfahren keine besonderen Ansprüche an die Leistung und Organisation des Betriebes stellen, so ist entsprechend zu erwarten, daß die Anwendung von hochentwickelten Technologien schon allein am Mangel an Führungsqualitäten und "Organisations-

1) Stewart, F.: Technology and Employment in LDCs....
a. a. O., S. 20

talent" der Unternehmensleiter scheitern kann: die vorhandenen unternehmerischen Fähigkeiten reichen nicht aus, um erfolgreich die an sie durch die übernommene Technologie gestellten Aufgaben lösen zu können. Denn die eingeführte Technologie erfordert Management-Techniken, die den Entwicklungsstand der lokalen unternehmerischen Fähigkeiten übersteigen: "the jump between current experience and what is needed is far too great." ¹⁾ Es besteht also eine Diffusionsbarriere für bestimmte moderne Technologien in Gestalt eines geringen Entwicklungsstandes des dispositiven Faktors.

Selbst unter der Voraussetzung, daß ein Unternehmer Forschung und Entwicklung in eigener Verantwortung betreiben will, wird er kaum erfolgreich sein, da ihm die entsprechende Ausrüstung (Laboratorien etc.) und ein genügend qualifiziertes Personal fehlen.

Damit fehlt den Unternehmen die organisatorische und technische Kompetenz, die Aufgabe, neue Technologien einzuführen, entwickeln und erfolgreich zu bewältigen.

3.4.2.2. Facharbeiter

In den entwickelten Regionen hat sich eine Technologie entwickelt, die einen ständig wachsenden Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften hat. So lag z. B. im Jahr 1974 der Prozentsatz an ungelernten Arbeitskräften in den USA bei 21,7 Prozent im Vergleich zu 1910, wo er bei 36,0 Prozent lag. Dagegen ist Anteil qualifizierter Arbeitskräfte von 4,4 Prozent im Jahre 1910 auf 14,6 Prozent im Jahre 1974 angestiegen. ²⁾

1) Stewart, F.: Technologie and Underdevelopment
.....a. a. O., S. 65

2) Ebenda, S. 74 f.

Der technologischen Entwicklung in diesen Regionen entsprechend wuchs der Bedarf nach Ausbau und Differenzierung des Ausbildungssystems, welches jedoch ständig wachsende Ausgaben für die Ausbildung von Fachkräften erforderte. Den hohen finanziellen Erfordernissen, die ein solches System mit sich bringt, steht in diesen Regionen ein hohes Einkommensniveau gegenüber, das diesen Aufbau möglich machte. ¹⁾

In den rückständigen Regionen dagegen erfordert die wirkungsvolle Anwendung von hochentwickelten Technologien die gleiche qualifizierte Arbeitskraft wie in den entwickelten Regionen. Jedoch besteht dort oft ein Mangel an ausgebildetem Personal, das gebraucht wird um die Technologie effektiv anzuwenden und weiter zu entwickeln. Von daher ist es notwendig, daß die Arbeiter eine den entwickelten Regionen ähnliche technische Ausbildung erhalten. Demgemäß muß man dort ein Ausbildungssystem aufbauen, das Fähigkeiten heranbildet, um mit hochentwickelter Technologie umzugehen.

Jedoch ist die Situation in diesen Regionen dergestalt, daß das bestehende Ausbildungssystem ungeeignet ist, den Erfordernissen der eingeführten Technologie gerecht zu werden: es bildet nicht die erforderlichen wissenschaftlichen, technischen und organisatorischen Fähigkeiten heran.

Das Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte erhöht also die Aufgabenschwierigkeit für die Unternehmer, da sie vor der Aufgabe stehen, neue Fachkräfte erst auszubilden.

1) Ebenda

3.4.2.3. Bedeutung der linkage Effekte

Von entscheidender Bedeutung für die Diffusion von Innovationen sind linkage Effekte, die in Form von "forward"- und "backward-linkages" auftreten. Durch die "backward-linkages" einer Innovation können die vorgelagerten Unternehmer veranlaßt werden, eine Umstellung ihrer Produktionsverfahren vorzunehmen, weil der Innovator eine neue Qualität von Inputs benötigt. Neben diesen Übertragungseffekten von Innovationen bei der Inputbeschaffung treten auch Auswirkungen bei der Outputverwendung auf: ¹⁾ die "forward linkages". Dieser Effekt gibt Anschlußindustrien den Anreiz neue Produktionsverfahren und Produkte einzuführen. Die oben genannten Innovationseffekte können vor allem von Pionierunternehmen ausgehen, die selbst Neuerungen durchführen, und dadurch bestimmte Voraussetzungen für vor- und nachgelagerte Unternehmen schaffen. Eine erfolgreiche Diffusion von Innovationen hängt jedoch von dem bisherigen technologischen Niveau der lokalen Unternehmen ab.

In der Tat sind solche positiven Kopplungseffekte in den rückständigen Regionen reduziert, wenn mit der eingeführten Technologie hergestellte Produkte eine sehr hohe Qualität aufweisen. Solche Produkte benötigen ein entsprechendes hohes technologisches Niveau der Vorprodukte, welche die lokalen Unternehmen dann nicht produzieren können, wenn sie dazu nicht im genügenden Umfang die erforderlichen technologischen Kenntnisse haben. Das gleiche gilt für die nachgelagerten Unternehmen, die nicht in der Lage sind die Produkte der hochentwickelten Technologien zu verwenden.

1) Vgl. Hirschman, A.: The Strategy..... a. a. O., S. 100 ff.; Siebert, H.: Zur Interregionalen... a. a. O., S. 254 ff.

Der Aufbau einer modernen Industrie in rückständigen Regionen erfordert deswegen eine Anzahl vorgelagerter, begleitender und nachgelagerter Investitionen, die jedoch eine Überforderung für die lokalen Unternehmer darstellen, und zwar aufgrund deren geringer Kompetenz.

Im nächsten Absatz geht es darum, Verhaltensbeschränkungen aufzuzeigen, die die Entfaltung von unternehmerischen Aktivitäten in rückständigen Regionen beschränken. Konkret geht es darum, zu zeigen, inwieweit gesellschaftliche Normen und staatliche Institutionen Schranken für die unternehmerische Entfaltung setzen.

3.4.3. Soziale und institutionelle Barrieren

Jede Innovation ist das Ergebnis unternehmerischer Aktivität, die in jedem Fall auch ein soziales Phänomen ist. Der Unternehmer handelt in einem sozialen Raum, der durch das Wertsystem der Gesellschaft bestimmt ist. Dieses Wertsystem fördert oder beschränkt seine Entfaltung. So führen unzureichende Zustimmung oder gar Widerstände gegen Neuerungen dazu, daß der Unternehmer entmutigt wird. Wenn es sich um regionale Erscheinungen handelt, wird es möglicherweise zu einer Abwanderung der qualifizierten Unternehmer in andere Regionen kommen. So war es z. B. im kaiserlichen China, wo wegen der herrschenden Wertvorstellungen die unternehmerischen Talente ins Ausland abwanderten, wo ihre Fähigkeiten gefördert wurden.¹⁾

Für erfolgreiche unternehmerische Aktivitäten und eine daraus folgende wirtschaftliche Entwicklung ist eine po-

1) Rexhausen, F.: Der Unternehmer und die volkswirtschaftliche Entwicklung, Berlin 1960, S. 36; vgl. auch: Eisermann, G.: Soziologie... a.a.O., S. 103, Anm. 34

"Für den Erfolg eines (...) Innovators (...) ist neben seiner Tüchtigkeit vor allem ausschlaggebend, daß das sozioökonomische System für diese Neuheiten aufnahmebereit ist. (Strukturelle Bereitschaft)" : Freudenberger, H. und Mensch, G.: Von der Provinzstadt... a.a.O., S. 15

sitive Einstellung der Gesellschaft gegenüber Innovationen erforderlich. Es wird im Folgenden darum gehen, kurz aufzuzeigen, wie die Wertvorstellungen einer Gesellschaft das unternehmerische Handeln bestimmen.

3.4.3.1. Wertvorstellungen der Gesellschaft

Jedes Individuum handelt als ein soziales Wesen, dessen Handlungen vor dem Hintergrund gruppen- oder gesellschaftsbezogener Normen bewertet werden. Dadurch, daß manche Handlungen belohnt, andere nicht verstärkt oder bestraft werden, ergibt sich ein sozialer Konformitätsdruck zum wertsystemkonformen Handeln, der größer oder kleiner ist, je nachdem, wie groß die Toleranz gegenüber abweichendem Verhalten ist.

Die gleichen Interaktionsprozesse wirken auch in der Wirtschaft, ¹⁾ wo "Erfolg" oder "Scheitern" zeigen, ob sich jemand entsprechend den Erwartungen der Gesellschaft verhalten hat. Diese gesellschaftlichen Erwartungen weisen auch die Dimension einer Neuerungserwartung auf, welche sich in einem Raum bewegt, dessen Grenzen durch traditionelle Anschauungen bestimmt sind. Die untere Grenze läßt sich als die Schwelle der Fühlbarkeit bestimmen, an der etwas überhaupt als neu empfunden wird. Die obere Grenze läßt sich als die Toleranzschwelle bestimmen, an der eine Neuerung als nicht mehr angemessen und akzeptabel empfunden wird,

Unterstellt man also, daß ein entscheidendes Element des sozialen Erwartungsrahmens eine Unzufriedenheit mit dem Vorhandenen, d. h. die grundsätzliche Bereitschaft zu wirtschaftlichen Neuerungen ist, so kommt es für die

1) Vgl. zum folgenden, Rexhausen, F.: Der Unternehmer und die volkswirtschaftliche Entwicklung, Berlin 1960, S. 34 ff.

Durchsetzung von Innovationen darauf an, daß der Unternehmer die Erwartungen richtig einschätzt und Innovationen durchführt, die innerhalb des jeweiligen Erwartungsrahmens liegen.

Tatsächlich ist die Aufnahmebereitschaft für wirtschaftliche Neuerungen jedoch häufig nicht vorhanden. Die Ursachen hierfür gliedert Hoselitz, B. in drei Bereiche: ¹⁾

- a) wirtschaftliche und kulturelle Faktoren,
- b) soziologische Faktoren,
- c) Gefahren für die Macht und das Prestige bestimmter privilegierter Gruppen.

Um wirtschaftliche Faktoren handelt es sich, wenn eine Innovation abgelehnt wird, weil die Konsumenten wegen ihrer im Vergleich zum Preis des Produktes zu niedrigen Kaufkraft nicht in der Lage sind, dieses nachzufragen. Noch krasser ist das Beispiel einer neuen Schweinefleischkonserve in der Türkei, die sich nicht durchsetzen kann, da die Religion den Konsum von Schweinefleisch verbietet. Hier sind kulturelle Faktoren ausschlaggebend. Das Wirken soziologischer Faktoren zeigt sich am Beispiel eines Familienbetriebes, in dem die Fürsorgepflicht vor der vor Stellenbesetzung nach betriebswirtschaftlichen Kriterien rangiert und so Innovationen in Richtung auf eine effizientere Betriebsorganisation verhindert. Soweit Innovationen mit Verschiebungen im sozialen Statusgefüge und in Machtpositionen verbunden sind, werden sie ebenfalls auf Barrieren stoßen.

1) Hoselitz, B.: Problems of Adapting and Communicating Modern Techniques to Less Developed Areas, in: Economic Development and Cultural Change, II (January, 1954) S. 249-269

So kann z. B. die Einführung einer neuen Technologie den Wissensvorsprung bestimmter Gruppen, Kraft dessen sie eine privilegierte Stellung einnehmen, mit einem Schlag bedeutungslos machen und auf deren erbitterten Widerstand stoßen.

3.4.3.2. Staatlich-Institutioneller Rahmen

In welchem Ausmaß die Unternehmer frei sind, ihre Fähigkeiten für die Durchsetzung von Innovationen einzusetzen, hängt nicht nur von den Wertvorstellungen der Gesellschaft ab, sondern auch davon, wie weit der Staat das Handeln der Unternehmer beschränkt.

Im Rahmen seiner Wirtschaftspolitik erläßt der Staat eine Fülle von Verordnungen, Gesetzen und organisatorischen Vorschriften, welche die unternehmerische Initiative beschränken oder unterbinden¹⁾ So gibt es z. B. Gesetze, welche die unternehmerische Investitionsentscheidung beeinflussen, indem sie durch Ge- oder Verbote lenkend eingreifen, ebenso wie die Eingriffe in den Kapitalmarkt durch die Regulierung der Zinshöhe oder Kreditkontrollen. Darüber hinaus versucht der Staat das Entstehen von Machtpositionen auf dem Markt zu verhindern, indem er Wettbewerbsregelungen erläßt. Gerade am letzten Beispiel läßt sich die Problematik staatlicher Vorschriften erkennen. Hat ein Unternehmer bereits eine Machtposition und gute Beziehungen, so wird er sich darum bemühen diese zu verteidigen, indem er Sonderregelungen auszuhandeln versucht, die im Extremfall zur Wirkungslosigkeit der staatlichen Maßnahmen führen.

Für die Masse der kleinen und mittleren Unternehmer, denen es an Beziehungen und Geld fehlt, wird es nicht möglich sein, Sonderregelungen zu erlangen, was eine Erhöhung der Aufgabenschwierigkeiten bedeutet. Dies führt

1) Vgl. Mujuni, F.: Das Auftreten...a.a.O., S.90ff.

zu einer ungleichen Behandlung der Unternehmer. Die Folgen dieser Diskriminierung ist die Unfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmer mit den großen zu konkurrieren, was zur Entmutigung führt und ein Klima der Innovationsfeindlichkeit schafft. Dies ist um so leichter, je schwächer der Staat ist und je schlechter er seine auszuführenden Behörden und Beamten kontrolliert. Aber auch ein gut funktionierender Verwaltungsapparat kann zur Innovationsunlust führen, wenn Genehmigungsverfahren zu kompliziert oder langfristig sind, sodaß die Unternehmer ihre Hauptaufgabe zunehmend nicht in der Schaffung von Innovationen sehen, sondern im Überwinden bürokratischer Hindernisse.

Die Aufgabe des Staats besteht damit darin, für die Durchsetzung seiner Gesetze zu sorgen, ohne dabei Hindernisse für Entfaltung unternehmerischer Fähigkeiten aufzubauen.

Abschließend können die Ergebnisse der Analyse der Diffusionsbarrieren für Innovationen wie folgt zusammengefaßt werden:

1. Durch ungünstige inländische Bedingungen werden die Unternehmer davon abgehalten, in größerem Umfang zu innovieren.
2. Hochentwickelte Technologien aus industrialisierten Regionen bieten keinen Anreiz zur Imitation, solange die Kompetenz der einheimischen Unternehmer überfordert wird.
3. Die Entstehung rückständiger Regionen ist auf mangelnde Innovationsaktivität zurückzuführen.
4. Ausgehend von der Annahme, daß ohne Neuerungsaktivität wirtschaftliche Entwicklung nicht möglich ist, folgt, daß Voraussetzung für eine Beseitigung der wirtschaftlichen Rückständigkeit eine Wirtschaftspolitik ist, die die unternehmerische Aktivität in dem Sinne fördert, daß innovatives Verhalten aktualisiert wird.

IV. Teil - Der Innovationsprozeß in Griechenland als konkretes Beispiel von Entwicklungsproblemen

Die Ergebnisse unserer theoretischen Analyse soll nun auf die konkreten Verhältnisse der Untersuchungsregion Griechenland angewandt werden, es soll also die empirische Relevanz unserer Hypothese für Griechenland untersucht werden. Nach einer Darstellung des Entwicklungsstandes der griechischen Industrie werden diejenigen Barrieren dargestellt, denen unter dem Aspekt der Hemmung von Innovationen in Griechenland eine besondere Bedeutung zukommt.

Hieraus werden Vorschläge zu einer Entwicklungspolitik für Griechenland abgeleitet, die eine verstärkte wirtschaftliche Entwicklung in Gang setzen sollen. Abschließend wird der Frage nachgegangen, ob die gegenwärtige Regionalpolitik der EG unter diesem Aspekt auf Griechenland übertragbar ist.

1. Entwicklungsstand der Industrie - die wichtigsten Indikatoren

1.1. Industrialisierungsgrad der Wirtschaft

Im folgenden versuchen wir den Entwicklungsstand der griechischen Industrie darzustellen. ¹⁾

Als Hilfsmittel hierzu verwenden wir verschiedene Indikatoren.

Einer von ihnen ist der Industrialisierungsgrad. Darunter verstehen wir den Quotienten von Wertschöpfung

1) Wobei eine Beschränkung auf die Analyse der be- und verarbeitenden Industrie stattfindet.

in der be- und verarbeitenden Industrie zum Bruttoinlandsprodukt. In Tabelle 5 zeigen wir die zeitliche Entwicklung dieses Wertes in den Jahren 1948 bis 1977.

Tabelle 5: Wertschöpfungsbeitrag der be- und verarbeitenden Industrie in Prozent zum Bruttoinlandsprodukt Griechenlands

Jahre	%	Jahre	%
1948	13	1964	17
1949	13	1965	17
1950	15	1966	17
1951	15	1967	17
1952	14	1968	18
1953	15	1969	18
1954	15	1970	19
1955	16	1971	19
1956	16	1972	19
1957	16	1973	20
1958	17	1974	20
1959	17	1975	20
1960	17	1976	20
1961	16	1977	19
1962	16		
1963	16		

Quelle: Berechnet nach Angaben des Nationalen Statistischen Dienstes für die entsprechenden Jahre.

1948 wurden 13% des BIP von der be- und verarbeitenden Industrie produziert, 1962 lag dieser Anteil bei 16 %. Dies entspricht einem Anstieg von durchschnittlich 1,35% pro Jahr, ein sehr niedriger Wert, der die sehr langsame Zunahme des Anteils der Industrie am BIP ausdrückt. Daß dieser Anteil auch 1977 19% nicht über-

schritt, liegt besonders an der ungünstigen Industrie-
struktur, in der der Anteil der Konsumgüterindustrie
an der Wertschöpfung einen dominierenden Anteil von
50,2% (1975) hat (Vgl. Tabelle 6).¹⁾ Aus Tabelle 6
läßt sich außerdem ersehen, daß dieser Anteil sich seit
1962 nur geringfügig vermindert hat.

Der Grund für den geringeren Anteil der Investitions-
güterindustrie an der Gesamtwertschöpfung der Industrie
liegt an ihrer Produktionsstruktur. So ist trotz der
raschen Entwicklung der Metall-Grundindustrie von 1962
bis 1975 kein entsprechendes Wachstum der Metallwaren-
und Maschinenbauindustrie festzustellen. Dies liegt
vornehmlich daran, daß die in der Metall-Grundindustrie
hergestellten Vorprodukte zum großen Teil exportiert
wurden, weil Industrien der anschließenden Produktions-
stufe in Griechenland nur in geringem Umfang existieren.
Nur die letzte Stufe der Verarbeitung (Montage) impor-
tierter Güter aus den Bereichen Metallwaren, Maschinen-
bau, Elektronik usw. erfolgt wiederum in Griechenland.
Das heißt, daß diese für die industrielle Entwicklung
strategischen Sektoren zwar quantitativ vorhanden, aber
qualitativ wenig entwickelt sind.

1) In diesen Zusammenhang paßt auch die Tatsache, daß
der Anteil der konsumgüterproduzierenden Betriebe
an der Gesamtzahl der Industriebetriebe von 1960
bis 1974 mit etwa 82% nahezu konstant geblieben ist.
Vgl. Karanasios, G.: Standardisation as a Factor of
Technological Development and Transfer of Technolo-
gy, in: Die Europäische Gemeinschaft und die
griechischen Ingenieure, (Hrsg.): Technikerkammer
Griechenlands, Bd. 1, Athen 1978, S. 176 (griech.)

Tabelle 6: Struktur der Wertschöpfung der be- und verarbeitenden Industrie Griechenlands

Industriezweige	1962	1965	1968	1970	1973	1975
Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	20,8	21,4	20,2	18,9	17,9	17,4
Textilwaren	15,5	15,7	15,3	14,1	15,6	17,7
Bekleidung, Schuhe	11,6	11,0	10,1	9,4	8,9	9,5
Holz, Möbel	6,1	6,1	6,5	6,2	6,0	5,6
Papier, Druck, Verlag	5,1	5,2	5,6	4,6	4,1	3,8
Chemische Erzeugnisse	7,0	8,7	10,0	11,2	12,5	13,0
Nichtmetallische Mineralien	6,8	7,9	7,2	7,6	7,1	7,4
Metall-Grundindustrien	1,6	1,4	4,6	7,4	6,7	6,5
Metallwaren, Maschinenbau	15,7	13,9	13,6	12,8	13,8	12,2
Verkehrsausrüstung	6,5	5,7	3,8	5,3	4,9	4,7
Verschiedenes	3,3	2,8	3,1	2,6	2,5	2,8
Wertschöpfung der Industrie insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Bulletin der EG, Beilage Nr. 3/78, S. 15

Aus Tabelle 7 geht hervor, daß die vorwiegend der Investitionsgüterindustrie¹⁾ angehörenden Sektoren wie z.B. Verarbeitung von Öl- und Kohleprodukte, NE-Metallindustrie, metallverarbeitende Industrie, Maschinenbau und Ausrüstungen, sowie die elektronische Industrie einen sinkenden Anteil der Wertschöpfung am Produktionswert je Industriezweig im Jahr 1974 im Vergleich zu 1963 aufweisen, während bei den vorwiegend der Konsumgüterindustrie angehörenden Sektoren z.B. Nahrungs- und Genußmittelindustrie, Getränkeherstellung, Textilindustrie und Tabakindustrie im selben Zeitraum dieser Wertschöpfungsanteil wächst. Diese unterschiedliche Entwicklung liegt möglicherweise darin begründet, daß die Vorleistungen der genannten Investitionsgüterindustrien im Gegensatz zu den Vorleistungen der Konsumgüterindustrien vorwiegend importiert werden und die Importgüterpreise sehr hoch sind.¹⁾

1) Bei den Importen handelt es sich zum großen Teil um Lieferungen ausländischer Muttergesellschaften - die vor allem in der Investitionsgüterindustrie tätig sind - an griechische Tochtergesellschaften. Wie das Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (KEPE) in einer Untersuchung, die die Auswirkungen ausländischer Investitionen in Griechenland betrachtet hat, gezeigt hat, sind solche Importe häufig überbewertet. Siehe dazu: "Es ist eine verstärkte Untersuchung und politische Aufmerksamkeit gegenüber Investitionen der multinationalen Unternehmer notwendig," in: Naftemboriki (griech. Wirtschaftszeitung) Nr. 14799. 1.7.1978, S.8. Ausführliche Informationen über die Auswirkungen ausländischer Investitionen der Unternehmer besonders bzgl. Überbewertung und Unterbewertung ihrer Importe nach Griechenland siehe Roumeliotis, P.: Multinationale Unternehmen und Über-, Unterbewertungen in Griechenland, Athen 1978 (griech.).

Tabelle 7: Strukturelle Veränderung der Wertschöpfungs-
anteile in der griechischen Industrieproduktion
(in % des Bruttoproduktionswertes je Industrie-
zweig)

Industriezweige	1963%	1974%
Gesamte Industrie	33,8	35,0
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	22,3	25,1
Getränkeherstellung	28,0	30,7
Tabakindustrie	20,6	22,4
Textilindustrie	34,2	36,0
Schuh- und Bekleidungsindustrie	44,4	38,2
Holzverarbeitende Industrie und Kork	37,2	36,0
Möbelindustrie	42,4	45,5
Papierindustrie	28,8	36,7
Druckerei und Vervielfältigungsindustrie	51,9	47,5
Leder- und Pelzindustrie	31,3	31,5
Gummi- und Plastikindustrie	43,1	42,8
Chemische Industrie	37,0	38,0
Verarbeitung von Öl- und Kohleprodukten	28,2	25,1
NE-Metallindustrie	48,1	45,4
Grundmetallindustrie	27,8	36,7
Metallverarbeitende Industrie	40,2	36,8
Maschinenbau und Ausrüstungen	45,1	42,5
Elektromaschinenbau	43,7	35,8
Transportmittelindustrie	54,7	55,4
Übrige	56,4	51,0

Quelle: NSSG, Industrial Censuses of 1963 and 1974, zitiert nach Karanasios, G., Standardisation.....
a. a. O., S. 186

1.2. Energieausstattung und Mechanisierung der Wirtschaft

Der Mechanisierungsgrad des Produktionsprozesses ist Ausdruck des Entwicklungsstandes einer Wirtschaft. Als Indikator für den Mechanisierungsgrad einer Wirtschaft wird häufig die Energieausstattung pro Arbeitskraft verwendet. Gemessen in PS(Pferdestärke) pro Arbeitskraft ergibt sich für Griechenland die folgende Entwicklung:

Tabelle 8: Energieausstattung der Arbeit in der griechischen Industrie

Jahre	1930	1958	1973
PS/Arbeitskraft	1,2	1,8	5,3
% Jährlicher Zuwachs.....		1,5	7,5

Quelle: Berechnet nach den Angaben des Nationalen Statistischen Dienstes Griechenlands in den statistischen Jahrbüchern der entsprechenden Jahre.

Wie die Tabelle 8 zeigt, war im Jahre 1930 jede Arbeitskraft mit 1,2 PS ausgestattet; in den nachfolgenden 28 Jahren erhöhte sich dieser Energieausstattungsgrad durchschnittlich um 1,5% und erreichte 1958 den Wert von 1,8 PS/Arbeitskraft. Erst zu diesem Zeitpunkt beginnt im eigentlichen Sinne der Industrialisierungsprozeß Griechenlands, was sich in der Steigerung der Energieausstattung je Arbeitskraft auf 5,3 PS (1973) ausdrückt. Das entspricht einem jährlichen Zuwachs von 7,5% seit 1958. Dieser relativ hohe Zuwachs muß allerdings in Bezug auf das niedrige Ausgangsniveau gesehen werden. Trotz dieser Zuwachsraten ist daher der Grad der Ausstattung der Arbeitskräfte mit Energie gegenwärtig gering, um von einer vollindustrialisierten Wirtschaft sprechen zu können. Oberdies ist die je nach Betriebs-

größe sehr ungleichmäßige Energieausstattung zu beachten. In Betrieben mit mehr als 200 Beschäftigten, in denen 21,3% aller griechischen Arbeitskräfte beschäftigt werden, sind 52,9% der industriell genutzten PS konzentriert. Auf die übrigen 78,7% der Arbeitskräfte entfallen demnach nur 47,1% der PS (siehe Tabelle 9).

Tabelle 9: Beschäftigung und PS - Ausstattung in den Großbetrieben der Industrie Griechenlands (1973)

Industriezweig	Betriebe mit mehr als 200 Beschäftigten	
	Beschäftigten in 1000	PS (in 1000)
Nahrungsmittelindustrie	9,7	103,8
Tabakindustrie	3,8	9,0
Textilindustrie	24,9	102,3
Holz-Kork- und Möbelindustrie	2,0	25,3
Papierindustrie	3,8	80,2
Druckerei- und Lederindustrie	2,2	5,1
Gummi- und Plastikindustrie	2,9	35,5
Chemische und Erdölprodukte	10,6	211,7
NE-Metallindustrie	9,1	246,2
Grundmetallindustrie	7,1	357,0
Elektromaschinenbau	12,2	25,9
Transportmittelindustrie	20,5	729,3
Übrige ¹⁾	19,8	63,1
Insgesamt	128,6	1.994,4
%	21,3	52,9

1) Darin sind die Industriezweige enthalten: Getränkeherstellung, Schuh- und Bekleidungsindustrie, metallverarbeitende Industrie und Maschinenbau.

Quelle: Monatsbericht der Nationalbank Griechenlands Juni 1975, zitiert nach Papaspiliopoulos, S.: Technische Produktivität und Beschäftigung in der griechischen Wirtschaft vor dem Hintergrund des EG-Beitritts Griechenlands (griech), in: Die Europäische Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Technikerkammer Griechenlands (Hrsg.) Bd. 2 Athen, 1978, S. 122

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß die Mechanisierung des Produktionsprozesses erheblich dadurch verzögert wurde, daß den kleinen Betrieben zur Finanzierung der kostenintensiven kraftgetriebenen Maschinen kein adäquat entwickeltes Kreditsystem zur Verfügung steht. Außerdem wirken die Faktorpreisrelationen hemmend auf den Mechanisierungsprozeß, da das niedrige Lohnniveau arbeitsintensive Produktionsverfahren rentabel erhält.

Da mechanisierte Produktionsverfahren den erhöhten Einsatz von qualifizierter Arbeit (Facharbeiter, Techniker) verlangen, auf Grund des unvollkommenen griechischen Bildungs- und Ausbildungssystems das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften aber begrenzt ist, bildet die Struktur des Arbeitsangebots ein weiteres Hemmnis für eine schnelle Mechanisierung der Betriebe.

Aus diesem Grund bleibt die Arbeitsproduktivität der griechischen Wirtschaft bis heute erheblich hinter dem Durchschnitt der EG zurück. Zwar war die Industrieproduktivität während der Periode 1962 - 1972 im Durchschnitt um 8,9% jährlich gestiegen, in absoluten Zahlen aber lag die Produktivität der griechischen Industrie 1962 bei 47% der durchschnittlichen Industrieproduktivität in der EG. In den letzten Jahren stieg dieser Anteil auf 52%. Die obigen Produktivitätsziffern wurden als Industrieproduktion pro Beschäftigten gemessen. ¹⁾

1) Papaspiliopoulos, S.: Die griechische Wirtschaft 1962-1978, in: Europäische Gemeinschaft (griechische Zeitschrift), Heft 8, Athen, Juni 1979, S. 15

1.3. Betriebsgrößen der Industrie

Die typische Betriebsform in der griechischen be- und verarbeitenden Industrie ist die des handwerklichen Kleinbetriebes, wie aus Tabelle 10 hervorgeht. 1974 waren 93,6% der Betriebe Kleinbetriebe, die bis zu zehn Personen beschäftigten, während die restlichen 6,4% der Betriebe mehr als zehn Personen beschäftigten. Auf der anderen Seite waren nur 41,6% der Arbeitskräfte bei den 93,6% Kleinbetrieben beschäftigt, hingegen 58,4% der Arbeitskräfte bei den 6,4% der größeren Betriebe.

Noch geringer ist der Anteil der Kleinbetriebe an der Wertschöpfung in der verarbeitenden Industrie: 1963 betrug er lediglich 17,8 Prozent (Tabelle 10).

Vergleicht man die Betriebsgrößenstruktur Griechenlands mit der in Frankreich, Italien, Belgien und in der Bundesrepublik Deutschland, so fällt auf, daß im Großen und Ganzen (mit einigen Branchen Italiens) die Betriebsgröße kleiner und der Anteil der in kleinen Betrieben Beschäftigten größer ist als in Frankreich, Belgien und in der Bundesrepublik Deutschland. (Vgl. Tabelle 11).

Die Auswirkungen dieser durch die Dominanz von Kleinbetrieben gekennzeichneten Betriebsgrößenstruktur sind: Hohe Produktionskosten, niedrige Produktivität und ineffektive Organisation, was zur Folge hat, daß der Industrialisierungsprozeß gebremst wird.

Zwar versuchte die griechische Regierung den Kleinbetrieben Wachstumsmöglichkeiten zu schaffen, indem sie sie durch protektionistische Maßnahmen vor ausländischer Konkurrenz abschirmte; dies führte jedoch nicht zum Erfolg, weil gleichzeitig den binnenstaatlichen Wachstumsbarrieren nicht die erforderliche Aufmerksamkeit geschenkt wurde.

Tabelle 10: Betriebsgröße, Beschäftigung und Wertschöpfung der griechischen Industrie

Betriebsgröße 1)	1958			1969			1974		
	Anzahl der Betriebe	in Prozent	Anzahl der Betriebe	in Prozent	Anzahl der Betriebe	in Prozent	Anzahl der Betriebe	in Prozent	Anzahl der Betriebe
Kleinbetriebe	103540	94,5	112968	94,7	112846	93,6			
Großbetriebe	5990	5,5	6356	5,3	7752	6,4			
Insgesamt	109530	100,0	119324	100,0	120598	100,0			
Beschäftigung	1963			1969			1974		
	Anzahl der Beschäftigten	in Prozent	Anzahl der Beschäftigten	in Prozent	Anzahl der Beschäftigten	in Prozent	Anzahl der Beschäftigten	in Prozent	Anzahl der Beschäftigten
Kleinbetriebe	257367	53,6	258939	52,6	243338	41,6			
Großbetriebe	226659	46,4	233392	47,4	341895	58,4			
Insgesamt	484026	100,0	492331	100,0	585233	100,0			
Wertschöpfung	1963			1969			1974		
	in Drachmen	Prozent-anteil	in Drachmen	Prozent-anteil	in Drachmen	Prozent-anteil	in Drachmen	Prozent-anteil	in Drachmen
Kleinbetriebe	5385534	28,3	9691847	24,1	18862282	17,8			
Großbetriebe	13615325	71,7	30513939	75,9	87276149	82,2			
Insgesamt	19000859	100,0	40205786	100,0	106138431	100,0			

1) Kleinbetriebe sind Betriebe mit 1-9 Beschäftigten, unter Großbetriebe fallen alle die Betriebe, welche mehr als 9 Beschäftigte haben.

Quelle: NSSG, Industrial Censuses of 1958, 1969, 1974, zitiert nach Karanasios, G.: Standardisation.....a. a. O., S. 181

Tabelle 11: Gewöhnliche ¹⁾ Unternehmensgröße nach Land ²⁾ und Industriesektor

Industriesektor	Frankreich	Italien	Belgien	BRD	Griechenland
Nahrungsmittel	1-4 (33%)	1-4 (27%)	100-499(31%)	1-4 (22%)	1-4 (38%)
Textil	100-499 (42%)	100-499(33%)	100-499(44%)	100-499(41%)	100-499(34%)
Schuh und Kleidung	1-4 (29%)	1-4 (49%)	100-499(29%)	100-499(30%)	1-4 (45%)
Holz und Kork	1-4 (25%)	1-4 (59%)	20- 49(30%)	1- 4(25%)	1-4 (53%)
Möbel	1-4 (41%)	1-4 (38%)	20- 49(24%)	100-499(34%)	1-4 (56%)
Papier	100-499 (45%)	100-499(36%)	100-499(39%)	100-499(45%)	100-499(25%)
Gummi und Plastik	1000 + (29%)	1000 + (24%)	1000 + (37%)	1000 + (33%)	100-499(33%)
Chemie	100-499 (34%)	100-499(28%)	100-499(35%)	-	100-499(32%)
Nichtmetall-Mineralie	100-499 (32%)	100-499(29%)	100-499(32%)	100-499	100-499(23%)
Grundmetall	1000 + (67%)	1000 + (41%)	1000 + (70%)	1000 + (66%)	1000 + (54%)
Metallindustrie	100-499 (25%)	100-499(31%)	100-499(31%)	100-499(32%)	1-4 (41%)
nicht elektr. Maschinen	100-499 (36%)	-	100-499(28%)	1000 + (39%)	1-4 (25%)
Elektrische Maschinen	100-499 (30%)	1000 + (59%)	1000 + (65%)	1000 + (48%)	100-499(19%)
Transport	1000 +	-	-	1000 +	1-4 (31%)

1) Gewöhnliche Unternehmensgröße (Standard firm size.). Sie wird definiert, als diejenige Unternehmensklasse in jedem Sektor, die den größten Teil der Gesamtbeschäftigung des Sektors umfaßt. Das heißt nicht, daß diese Klasse zugleich die größte Anzahl der Firmen des Sektors enthält. Der Prozentsatz gibt dann den Anteil der Klasse an der Gesamtbeschäftigung an.

2) Die Statistiken für die EG-Länder, sind von 1963, für Griechenland von 1973.

Quelle: a) Commission of the E. C. "Industrial Policy in the Community" Brüssel 1970, Tabelle 9 S. 99 und Tabelle 2 des Statistischen Anhangs.

b) Statistical Yearbook of Greece, Athens 1976, Tabelle X-4 S. 220-221.
 Zitiert nach: Kyriazis, N.: Griechenlands Beitritt zur EG. Auswirkungen auf die Industrialisierung, Dissertation, Bonn 1979, Statistischer Anhang S. 16

Abschließend bleibt festzuhalten, daß der Entwicklungsstand der griechischen Industrie sich auf einem relativ geringen Niveau befindet. Dies zeigt sich in einer ungünstigen Industriestruktur, einem geringen Mechanisierungsgrad der Produktion und in dem Vorherrschen kleiner Betriebsgrößen. Die Ursache dieser Situation ist in einer Umweltsituation zu sehen, in denen die griechischen Unternehmer nicht in der Lage sind, ihre Fähigkeiten genügend zu entwickeln. Eine Spezifizierung dieser Umweltfaktoren wird im nachfolgenden Absatz vorgenommen.

2. Ein Versuch zur Erklärung des Diffusionsprozesses in Griechenland

2.1. Ökonomische Barrieren

In Griechenland bestimmen ökonomische Faktoren in großem Maße die Übernahme, Anwendung und Verbreitung von Neuerungen. Ihre besondere Ausprägung führte und führt dabei zu einer Behinderung der Innovationsaktivität der Unternehmer. Ein innovationshemmender Faktor für griechische Unternehmer ist die Größe des Binnenmarktes. Dieser wird begrenzt durch die Einwohnerzahl (9.268.000 in 1977) ¹⁾ und das geringe pro-Kopf-BIP.

Während 1973 im Durchschnitt der EG ein pro-Kopf-BIP von 2.966 Rechnungseinheiten erwirtschaftet wurde, ²⁾ erzielte Griechenland (1971) ein pro-Kopf-BIP von 1.155 Rechnungseinheiten bei einer Streuung zwischen 813 Rechnungseinheiten je Kopf in Epeiros und 1.411 in Attika und den Ägäis Inseln. ³⁾

1) Statistisches Amt der EG: Statistische....a. a. O., S. 11

2) Koordinationsministerium (Hrsg.): Das Regionalproblem.... a. a. O., S. 4

3) Ebenda

Ein weiterer Faktor, der den Binnenmarkt begrenzt, ist die ungleiche personale Einkommensverteilung. So verfügte 1971 65,5% der Bevölkerung nur über 36,2% des Einkommens, während 1,6% fast über 10,4% des Einkommens verfügten.¹⁾

Dazu kommt noch die schlechte Integration des Landes in verkehrsmäßiger Hinsicht, die dazu führt, daß bestimmte Regionen vom Binnenmarkt weitgehend abgekoppelt sind und tendenzielle isolierte Teilmärkte bilden. Diese teilautonomen Kleinmärkte korrelieren mit den Regionen mit unterdurchschnittlichen pro-Kopf-Einkommen.

Alle diese den griechischen Absatzmarkt begrenzenden Faktoren führen dazu, daß die einheimischen Unternehmer geringe Produktionsmengen absetzen und geringe Gewinne erzielen können, und dadurch von Seiten des Absatzmarktes geringe Innovationsimpulse ausgehen.

Moderne Produktionseinheiten erfordern wegen der Unteilbarkeiten bei den Inputs Produktionsverfahren eine technische Mindestgröße, die nur bei einem Massenabsatz des Produktes wirtschaftlich ist. Der begrenzte griechische Absatzmarkt kann bei fehlenden Exportchancen die Einführung derartiger Produktionsverfahren von vornherein verhindern.

Zusätzlich wird ein innovatives Unternehmensverhalten dadurch erschwert, daß die geringen in den dominierenden Familienbetrieben erzielbaren Gewinne nicht ausreichen, um die finanziellen Innovationskosten- und risiken zu decken.

1) Germidis, D., Negreponi, M.-Delivanis: Industrialisation, Employment and Income Distribution in Greece, OECD, Paris 1975, S. 167

Diese strukturelle Begrenztheit der Selbstfinanzierung für die klein- und mittelständischen Betriebe wird durch die staatliche Steuerpolitik insofern verschärft, als von den Möglichkeiten der Steuerermäßigung zur Erhöhung des Selbstfinanzierungsspielraums der Betriebe praktisch kaum Gebrauch gemacht wird, während gleichzeitig die Gewinne der Betriebe steuerlich beschnitten werden. ¹⁾

Prinzipiell existiert neben der Eigenfinanzierung für die klein- und mittelständischen Unternehmer auch der Weg der Fremdfinanzierung über Bankkredite. Dazu bedarf es eines entwickelten Kreditsystems. In Griechenland ist die Bankenstruktur für die Vergabe für Investitionskredite günstig, da kapitalstarke Investitionsbanken vorhanden sind (Griechische Bank für Industrielle Entwicklung, Nationalinvestitionsbank für industrielle Entwicklung und Investitionsbank). Allerdings scheint die Kreditpolitik dieser Banken dahin zu tendieren, risikoarme Investitionen in Wohnungsbau und Handel den langfristig wachstumsträchtigeren risikoreicheren Investitionen in der Industrie vorzuziehen. ²⁾ Dazu kommt, daß jene teilweise übermäßige sachliche Garantien, Hypotheken usw. verlangen, die oft das zweifache der vergebenen Kredite betragen. Daneben sind es die hohen Finanzkosten (Zinsen und Provisionen), die den Eintritt potentieller Unternehmer in dem Markt erschweren;

1) Die Klein- und Mittelunternehmen in Griechenland, in: Naftemboriki, vom 4.10.1974, S. 14 (griech. Wirtschaftszeitung)

2) Gotsis, C.: Das Kreditsystem als Instrument der Entwicklungspolitik in Griechenland, Dissertation, Marburg/L. 1972, S. 166 f. Vgl. auch Giannitsis, A. : Probleme...a.a.O., S. 28

Die Begrenztheit des Absatzmarktes und die Geschäftspolitik der privaten Banken stellen also ein Investitionshemmnis für die griechischen Unternehmen dar.

2.2. Technologische Barrieren

Neben ökonomischen Barrieren treten für griechische Unternehmer auch technologische Barrieren auf, die daraus erwachsen, daß die moderne Technologie eine Reihe wesentlicher Elemente der ökonomischen und sozialen Umwelt widerspricht. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang hauptsächlich das Qualifikationsniveau des Managements und der Arbeitskräfte, das Fehlen von adäquatem technischen Wissen, mangelnde Integrierbarkeit der hochentwickelten Produktionsstufen in den industriellen Produktionsprozeß und ungenügende Forschungs- und Entwicklungskapazitäten.

Die in Griechenland dominierenden kleinen Betriebe benötigen für die von ihnen angewandten einfachen Produktionsverfahren nur geringe qualifizierte Arbeitskräfte die schnell im Betrieb angelernt werden können (training on the job). Auch die Organisations- und Führungsaufgaben des Managements erfordern nun verhältnismäßig geringe Fähigkeiten und Kenntnisse. Dem entspricht das überkommene Bildungs- und Ausbildungssystem, das gerade diese gering qualifizierten Arbeitskräfte und Manager hervorbringt.

Wenn ein griechischer Unternehmer eine hochentwickelte Technologie in seinem Betrieb einführen will, deren Anwendung den Einsatz qualifizierter Arbeit erfordert oder neue Organisationsprobleme aufwirft, so steht er vor

dem Problem der Beschaffung dieser benötigten Qualifikationen der Arbeitskräfte und Manager. Die Beschaffung dieser Inputs scheitert aber häufig daran, daß Qualifikationen nicht vermittelt werden und bei den beschäftigten Arbeitern und Führungspersonen die Erfahrung im Umgang mit modernen Technologien weitgehend fehlt. Ein wesentlicher Grund dafür, daß eine große Zahl griechischer Betriebe in einer familiären Organisationsstruktur verharret und keine höheren Organisationsformen entwickelt, die Trennung von Unternehmer- und Management-Funktion erfordert, liegt in diesem mangelnden Angebot an einheimischen Managern. ¹⁾

Dieses Fehlen von qualifizierten Managern ist auf das mangelnde Qualifikationssystem zurückzuführen: So fehlen spezielle Ausbildungsinstitute für unternehmerische Führungskräfte ²⁾ und die wissenschaftlichen Hochschulen können diese Lücke nicht schließen, da die wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung den modernen Anforderungen nicht genügt. Letzteres liegt zum einen daran, daß es an entsprechenden Lehrkräften mangelt, weil wegen der geringen Besoldung eine starke Abwanderung von Hochschullehrern ins Ausland erfolgt; die verbleibenden Lehrkräfte sehen ihre Tätigkeit oft nur als Neben-erwerb an. Zum anderen wurden an den griechischen Hochschulen überwiegend allgemeine Kenntnisse ohne Spezialisierung vermittelt. ³⁾ Der zuletzt genannte Faktor ist

1) Vgl. Koutsoumaris, G.: Unternehmertum...a. a. O., S. 317-320

2) Ebenda, S. 318

3) Siehe Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (KEPE) (Hrsg.): Plan für langfristige wirtschaftliche Entwicklung Griechenlands 1972, a. a. O., S. 99; Vgl. auch Zolotas, X.: Wirtschaftliche Entwicklung und technische Ausbildung, Athen 1959, S. 31ff.

auch dafür mitverantwortlich, daß das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften erhebliche Mängel aufweist. So besteht ein Mangel an Technikern und Ingenieuren. Auf der anderen Seite bilden die Hochschulen ein Übermaß an Geisteswissenschaftlern aus. 1971 waren 52,6% der Hochschulabsolventen Theologen, Philologen und Juristen. ¹⁾ Ebenso ist die Zahl der qualifizierten industriellen Fachkräfte zu gering. Der Grund hierfür liegt an der Organisation des Berufsschulsektors; die größere Zahl der Berufsschulen ist wegen des unzureichenden staatlichen Angebots auf private Initiativen hin gegründet worden. ²⁾ Die privaten Berufsschulen sind zu ihrer Finanzierung auf Unterrichtsgebühren angewiesen. Dies hat zur Folge, daß nur ein geringer Teil der Bevölkerung die Berufsausbildung finanzieren kann, da das Einkommensniveau zu niedrig ist. Weil die Mittel für Übungs- und Laborräume fehlen, müssen sich die privaten Berufsschulen häufig auf einen theoretischen Unterricht beschränken. Dies macht ein learning by doing unmöglich, so daß sie insgesamt nur eine unvollkommene Ausbildung anbieten können.

Die Existenz der privaten Berufsschulen in Griechenland ermöglicht nur eine begrenzte Anwendung moderner Technologien in den Betrieben. Um einen größeren Diffusionsgrad der hochentwickelten Technologien zu erreichen, wäre indessen ein umfassendes Berufsbildungssystem erforderlich. Fehlende Facharbeiter und gering qualifiziertes Management bedeuten geringe technische Kompetenz, so daß das Niveau

1) Vgl. National Statistical Service of Greece: Statistical Yearbook of Greece 1977, S. 133

2) Den 460 öffentlichen Berufs- oder Technikerschulen mit 40.319 Schülern standen 706 private Berufsschulen mit 76.687 Schülern gegenüber. Siehe The International Year Book an Statesmen's, who's who, London 1978, S. 178

der Aufgaben, die bewältigt werden können, niedrig ist.

2.3. Staatlich-institutionelle Barrieren

Griechenland stand von 1453 bis 1821 unter der osmanischen Herrschaft, welche einen großen Einfluß auf die griechische Gesellschaft ausübte. In dieser Zeit formte und bestimmte der Staat die wesentlichen Bereiche des sozialen und ökonomischen Lebens im Lande, während hingegen ein selbständiges Bürgertum völlig fehlte, um die Rolle von technologischen und wissenschaftlichen Innovatoren zu spielen. Freies Unternehmertum war, bis auf den Handel, nicht anzutreffen. Es dominierte die Bewirtschaftung des Bodens, entweder von kleinen aber relativ unabhängigen Bauern oder von Großgrundbesitzern.¹⁾

Allerdings entstand nach und nach illegal im 16. Jahrhundert eine neue soziale Schicht, die griechischen Händler. Im Verlauf des 18. Jahrhunderts erreichten sie den Höhepunkt ihrer Entwicklung. Die veränderten Umweltbedingungen forderten, daß der Handel sich konsolidieren konnte, und zwar mit der Unterstützung sowohl der griechisch-orthodoxen Kirche, wie auch von den "Phanariote Greeks", die wichtige Positionen in der osmanischen Verwaltung innehatten und ebenfalls eine bedeutende Rolle in Finanz- und Bankenwesen spielten.²⁾ Weiterhin war die erungene Freiheit für die griechischen Händler, unter fremder Flagge Handel zu treiben, der Entwicklung sehr

1) Vgl.: Evangelinides, M.: Core-....a.a.O., S.177f.

2) Ebenda, S.179f ; Mouzelis, N.: Neue griechische Gesellschaft: Aspekte :Unterentwicklung, (Neoelliniki Kinonia opsis, ipoanaptixis), Athen, 1978, S.22ff (griech.)

förderlich, weil auf diese Weise der hohen Besteuerung und der Willkür der osmanischen Herrschaft ausgewichen werden konnte.¹⁾ Diese veränderten Bedingungen sorgten dafür, daß die griechischen Händler einen guten Ruf in den Balkan-Ländern und im Mittelmeer-Raum erlangten.²⁾

Aus den oben genannten Gründen ist es auch verständlich, daß die Gewinne aus dem weit expandierten Handel nicht als Kapital für eine entstehende Industrie zur Verfügung gestellt wurden, sondern vielmehr im Handelsbereich blieben.³⁾ Es mangelte weder am Kapital noch am unternehmerischen Innovationsgeist, sondern die Barrieren, die in der gesellschaftlichen Ordnung und speziell in der osmanischen Beherrschung des Landes lagen, verhinderten, daß in Griechenland in der damaligen Zeit eine erste Industrie entstand. Hinzu kam die Tatsache, daß der Freihandel die importierten Güter (Luxusgüter) unbesteuert und ohne Zoll ließ, so daß das griechische Unternehmertum eine starke Konkurrenz hatte.⁴⁾ Selbst nach dem Ende der osmanischen Herrschaft in den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts wurde diese Freihandelspolitik noch etwa 50 Jahre fortgesetzt.

1) Vgl.: Mouzelis, N.: Neue...a.a.O., S.24f

2) Vgl.: Wapenhans, W.: Griechenland, Untersuchungen über die Wirtschaft eines kontinentaleuropäischen Entwicklungslandes, Gießen, 1960, S.11

3) Vgl.: Evangelinides, M.: Core...a.a.O., S.181

4) Vgl.: Pangalos, T.: Die Grenzen des Ausschlußcharakters der abhängigen kapitalistischen Entwicklung: Der Fall Griechenland, in: Laggewie, C., Nikolinakos, M.: Europäische Peripherie...a.a.O., S.188

Ab 1870 änderte sich die Situation ins extreme Gegenteil. Die griechische Regierung betrieb eine rigorose Schutzpolitik¹⁾. Während also früher die Unternehmer vor zu hohe Aufgaben gestellt waren, wirkte der aufgebaute Schutz der griechischen Industrie vor ausländischen Konkurrenten derart, daß die niedrigen Anforderungen nicht zu großen Leistungen motivierten. Die Lage verbesserte sich am Anfang des 20. Jahrhunderts. Dies ist vor allem auf die Tätigkeit und den Einfluß derjenigen Griechen zurückzuführen, die aus Kleinasien nach Griechenland zurückkehrten. Viele von ihnen haben ihre unternehmerischen Fähigkeiten mitgebracht, da sie schon in Kleinasien als Händler, Bankiers und Kleinfabrikanten Erfahrung gesammelt hatten.²⁾ So fand der erste Sprung für die Industrialisierung nach 1923 statt.³⁾ Daß aber ein befriedigender Industrialisierungsprozeß nicht in Gang kam, erklärt sich aus den weiterexistierenden Hemmnissen, die die unternehmerischen Aktivitäten bremsten. Diese Hemmnisse lagen nicht in den griechischen Wertvorstellungen selbst begründet, da sie das Einfließen von Schumpeters "strong wills and intellects" in das Wirtschaftsleben nicht blockierten, im Gegenteil, sie räumten dem Unternehmertum einen legitimen Platz ein.⁴⁾

1) Vgl.: Mouzelis, N.: Neue...a.a.O., S.40

2) Ebenda, S.47; vgl. auch: Evangelinides, M.: Core-...a.a.O., S.184

3) Vgl.: Mouzelis, N.: Neue...a.a.O., S.48

4) Vgl.: Alexander, A.: Greek Industrialists, Hrsg.: Center Of Planning And Economic Research, Athen 1964, S.81

Meiner Auffassung nach sind die institutionellen Gegebenheiten und Regelungen wichtige Faktoren, die der freien Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten in Griechenland entgegenstanden und noch heute teilweise entgegenstehen.¹⁾

Der griechische Staat bekennt sich seit langem zu privatem Unternehmertum und zur Privatinitiative als Grund-

1) Von der griechischen Bürokratie gingen wenige Impulse aus, das Unternehmertum im eigenen Land zu mobilisieren. Seit 1827, als die osmanische Herrschaft abgeschüttelt wurde, ist die Bürokratie durch eine Klientelgesellschaft geprägt. Waren es zuerst noch Führer des Freiheitskampfes, die wichtige administrative Posten besetzten und daher keinen großen wirtschaftlichen Sachverstand hatten, so wuchs in den folgenden Generationen eine Bürokratie heran, die in der Politik und der Verwaltung ein gewinnbringendes Geschäft sahen. (vgl.: Pfeffer, K.-H., Schaafhausen, I.: Griechenland, Grenzen wirtschaftlicher Hilfe für den Entwicklungserfolg, Hamburg, 1959, S.94ff.; vgl. auch: Knüppel, H.: Produktivkräfte und Produktionsverhältnisse eines unterentwickelten Landes. Die sozialökonomische Entwicklung Griechenlands bis zum I. Weltkrieg, Diss. Marburg, 1975, S.178) Philippson verweist auf die fehlende Qualifikation der Beamten und beschreibt, daß wichtige Stellen in der Administration nicht nach Fähigkeit, sondern gemäß politischer Gründe und aufgrund von Empfehlungen besetzt wurden. (Philippson: Griechenland und seine Stellung im Orient, Leipzig, 1897, S.216ff., zitiert nach: Knüppel, H.: Produktivkräfte...a.a.O., S.174) Diese Tradition wirkt noch heute, wenn auch schwächer, weiter fort.

lage der griechischen Wirtschaft und ihrer Entwicklung.¹⁾ Ob aber die Unternehmensinitiative tatsächlich ange-regt oder gehemmt wird, entscheidet sich an der konkreten Wirtschaftspolitik. Diese nahm jedoch in der Vergangen-heit und Gegenwart häufig Einschränkungen des unterneh-merischen Handlungs- und Entscheidungsspielraums vor. Da-runter fallen z. B. bestimmte Auflagen, Kreditkontrollen, Lizenzen, Marktzutrittsbeschränkungen. Insgesamt haben diese Maßnahmen folgende Wirkungen auf die Unternehmen gezeigt:²⁾

1. Einbußen von Nutzen bei den einzelnen Firmen infolge der Unzulänglichkeiten bei der Verwaltung der öffent-lichen Programme und Politikmaßnahmen.
2. Verzerrung der Unternehmerfunktion dadurch, daß der durchschnittliche griechische Unternehmer, statt sich auf seine eigentliche Geschäftstätigkeit zu konzen-trieren gezwungen ist, einen beträchtlichen Teil sei-ner Zeit mit Tätigkeiten bürokratischer Art zu ver-bringen, um in den Besitz von Genehmigungen, Ver-günstigungen usw. zu gelangen, die ihm helfen kon-kurrenzfähig zu werden oder eine privilegierte Markt-position zu sichern.
3. Marktunvollkommenheiten, wie ungleichen Zugriff auf neues Kapital, begrenzte Freiheit zum Markteintritt usw.

1) Siehe Koordinationsministerium (Hrsg.): Fünfjahres-plan zur Entwicklung der griechischen Wirtschaft 1968-1972, Athen 1968, S. 118 (griech.)

2) Koutsoumaris, G.: Die Morphologie der griechischen Industrie, Athen 1963, S. 328 (griech.)

Die staatliche Kontrolle des Markteintritts war hauptsächlich gegeben in Gestalt der "Zweckmäßigkeitsgenehmigungen", welche für die Gründung, Standortwahl, Erweiterung, Verlagerung oder Fusion von Unternehmen erforderlich waren.¹⁾ Hiermit wurde die Absicht verfolgt, die Oberbesetzung einer Branche zu verhindern, damit die bereits bestehenden Unternehmen in eine "optimale" Betriebsgröße hineinwachsen könnten, die ihnen ein Ausschöpfen der economies of scale ermöglichte. Tatsächlich aber bedeutete dies nichts anderes, als²⁾

- den Ausschluß neuer Unternehmen
- die Stärkung wettbewerbswidriger Praktiken
- die Beschränkung der unternehmerischen Aktivität und
- in einigen Branchen die Schaffung lokaler Monopole.

Es liegt überdies auf der Hand, daß bei der diskretionären Vergabe der Genehmigungen durch den zuständigen Minister außerökonomische Faktoren zum Tragen kommen; wie z. B. persönliche Beziehungen, politische Einflüsse usw. Da in der Regel nur große Unternehmen über solche Bedingungen und Einflußmöglichkeiten verfügen, werden die kleineren und mittleren Unternehmen diskriminiert.

Insgesamt läßt sich feststellen, daß die Barrieren, die der freien Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten in Griechenland entgegenstehen, teilweise erst durch die staatliche Aktivität gesetzt werden.

1) Vgl. Ellis, H.: Das Industriekapital für die Entwicklung der griechischen Wirtschaft, Hrsg. von KEPE, Athen 1965, S. 190 (griech.)

2) Ebenda, S. 191

2.4. Forschung und Entwicklung

Die Aktivitäten, die von Unternehmen, Gesellschaft und Staat auf dem Gebiet von Forschung und Entwicklung (F&E) betrieben werden, sind in Griechenland im allgemeinen - abgesehen von ihrer Ineffizienz - von einem zu geringen quantitativen Ausmaß, als daß von ihnen umfangreiche Impulse auf den Innovationsprozeß ausgehen könnten. So werden beispielsweise 1970 lediglich 0,2% des Bruttolinlandsprodukts für F&E-Ausgaben verwendet. ¹⁾

Das Defizit Griechenlands an in F&E tätigem Personal zeigt sich deutlich in der Tabelle 12.

Tabelle 12: In der Forschung beschäftigtes Personal

Land	Akademischer Grad	Ohne akademischen Grad
Dänemark	15.000	6.000
Belgien	10.000	12.000
Frankreich	160.000	80.000
BRD	89.000	83.000
Italien	29.000	26.000
Irland	1.900	1.100
Niederlande	23.000	24.000
England	45.000	100.000
Griechenland	1.000	700

Quelle: Learning to be UNESCO 1972, zitiert nach Kalofolias, A.: Der EG-Beitritt und die Berufsausbildung, die bestehende Situation, Prognose und Vorschläge, in: Die europäische Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Hrsg. von Technikerkammer Griechenlands, Bd. 1, Athen Februar 1978, S. 401 (griech.)

1) Siehe Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Plan für langfristige wirtschaftliche Entwicklung Griechenlands 1972...a. a. O., S.149

Griechenland liegt, in der absoluten Betrachtung mit den in der Forschung beschäftigten Personen am Ende der aufgeführten Länder, ein Resultat, das sich auch nicht verändert, wenn man die in der Forschung Beschäftigten auf die Gesamtbevölkerung bezieht.

Der größte Teil der wissenschaftlichen Forschung in Griechenland wird von Forschungsinstitutionen und -organisationen mit öffentlich-rechtlichem bzw. staatlichem Charakter betrieben (Universitäten, Kernforschungszentrum "Demokritos", Landwirtschaftsministerium usw.¹⁾

Von einer zufriedenstellenden Situation in diesen Bereichen kann dennoch nicht gesprochen werden. Es besteht ein überschüssiger Bedarf nach wissenschaftlich-technischem Personal; es existieren Lücken in der Ausstattung mit Forschungsinstrumenten; die Kommunikation mit dem internationalen Wissenschaftsgeschehen ist wenig entwickelt, die Koordination zwischen den einzelnen Forschungsinstitutionen unzureichend; ferner gibt es keine wirkungsvolle Kooperation zwischen Forschungsinstitutionen und Unternehmen, die den Austausch von Forschungsergebnissen vermitteln könnte.²⁾

Gegenüber den staatlichen oder halbstaatlichen For-

1) Ebenda, S. 149

2) Vgl. Papandreou, V.: Wird der EG-Beitritt Griechenlands seine technologische Abhängigkeit vermindern oder vermehren? in: Die europäische Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Hrsg. von Technikkammer Griechenlands, Bd. 1, Athen Februar 1978, S. 149 ff.,(griech.)

schungsinstitutionen ist der auf den Unternehmensbereich entfallende F&E-Aufwand ausgesprochen niedrig. ¹⁾ Der Grund dafür liegt in den fehlenden finanziellen Möglichkeiten der meisten Unternehmen zur Gründung von F&E-Abteilungen, was jedoch nicht als völlige Abstinenz von schöpferischer Tätigkeit mißverstanden werden darf. Bei den Unternehmen, in denen Forschung betrieben wird, handelt es sich um eine begrenzte Anzahl traditioneller Branchen wie Textilindustrie und anderen Branchen, die auf der Verarbeitung von Rohstoffen, Bodenschätzen, Metallurgie beruhen. ²⁾

Der niedrige Entwicklungsstand von F&E in den griechischen Unternehmen wurde dadurch begünstigt, daß die Wirtschaftspolitik mehr auf die Erleichterung der Einführung fremder Technologien hinzielte als auf die gezielte Förderung eigener F&E-Anstrengungen. ³⁾

-
- 1) Während 1970 im öffentlichen Sektor 500 Mio. Drachmen für F&E ausgegeben wurden, lag der F&E-Aufwand der Unternehmen nur bei 50-100 Mio. Drachmen, siehe Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Plan für langfristige wirtschaftliche Entwicklung Griechenlands 1972,a. a. O., S. 149
 - 2) Vgl. Papandreou, V.: Wird die EG-Beitritt.....
...a. a. O., S. 150
 - 3) Siehe Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Plan für langfristige wirtschaftliche Entwicklung Griechenlands 1972.....a. a. O., S. 150

2.5. Außenhandelsbarrieren unter Berücksichtigung der Assoziation Griechenlands mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

Dieser Abschnitt will die Rolle der Außenhandelsbarriere als Innovationshindernis für das unternehmerische Verhalten in Griechenland darstellen. Es wird gezeigt, daß der Außenhandel zwischen Griechenland und der EG in der Zeit der Assoziierung nicht die optimistisch erwarteten Impulse für griechische Unternehmen gebracht hat. Zuerst werden die Bedingungen dargestellt, unter denen Griechenland assoziiertes Mitglied war, dann die Auswirkungen dieser Assoziation.

2.5.1. Das Assoziationsabkommen zwischen Griechenland und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

Im Juli 1961 wurde das "Abkommen zur Gründung einer Assoziation zwischen der EWG und Griechenland" unterzeichnet. Dieses Abkommen zwischen den damaligen sechs EWG-Staaten und Griechenland trat am 1. November 1962 in Kraft. Der Vertrag wurde aufgrund der Art. 237, 238 der Römischen Vereinbarungen geschlossen. Diese Artikel ermöglichen den Beitritt (237) bzw. die Assoziation (238) von Drittländern zur EWG, die aus bestimmten Gründen nicht sofort Vollmitglieder werden können. Im Einklang mit Art. 238 EWGV vereinbarten die Vertragspartner "...in dem festen Willen, immer engere Bande zwischen dem griechischen Volk und den in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vereinten Völkern zu schaffen; entschlossen, durch einen beschleunigten wirtschaftlichen Fortschritt und durch eine harmonische Erweiterung des Handelsverkehrs die stetige Besserung der Lebensbedingungen in Griechenland und innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zu sichern sowie den Abstand zwischen

der griechischen Wirtschaft und der Wirtschaft der Mitgliedsstaaten der Gemeinschaft zu verringern; unter Berücksichtigung der besonderen Probleme, die sich beim Aufbau der griechischen Wirtschaft stellen;" ¹⁾

Diese Zielsetzung soll gemäß Art.2,Abs.2 durch die Errichtung einer Zollunion durch die Koordination der zunächst noch unter nationalem Einfluß verbleibenden Wirtschaftspolitiken, des dementsprechend gemeinsamen wirtschaftspolitischen Vorgehens sowie durch die finanzielle Unterstützung Griechenlands bei der Durchführung wichtiger Investitionen erreicht werden.

Im einzelnen wurde vereinbart, daß die Zölle für aus der EWG importierte Industriegüter, die zum Zeitpunkt der Inkraftsetzung des Assoziationsabkommens nicht in Griechenland hergestellt wurden, innerhalb von 12 Jahren und für Güter, die zum selben Zeitpunkt in Griechenland produziert wurden, innerhalb von 22 Jahren bis zum Jahre 1974 bzw. 1984 abgeschafft werden sollten. Die Reduzierung der Zölle auf Importgüter stellt sich wie folgt dar :

Zeitpunkt der Reduzierung (12-Jahres-Gruppe)	% des abgeschafften Tarifs (kumulativ)
1. Nov. 1962	10
1. Mai 1964	20
1. Nov. 1965	30
1. Mai 1967	40
1. Nov. 1968	50
1. Mai 1970	60
1. Nov. 1971	70
1. Nov. 1972	80
1. Nov. 1973	90
1. Nov. 1974	100

Quelle: Kyriazis,N.: Griechenlands Beitritt zur EG...
a.a.O., Teil I, S.4

1) Vgl. die Präambel des Abkommens

Zeitpunkt der Reduzierung (22-Jahres-Gruppe)	% des abgeschafften Tarifs (kumulativ)
1. Nov. 1962	5
1. Mai 1965	10
1. Nov. 1967	15
1. Mai 1970	20
1. Nov. 1972	28
1. Mai 1974	36
1. Nov. 1975	44
1. Mai 1977	52
1. Nov. 1978	60
1. Mai 1980	68
1. Nov. 1981	76
1. Nov. 1982	84
1. Nov. 1983	92
1. Nov. 1984	100

Quelle: Kyriazis, N. : Griechenlands Beitritt zur EG ...
a.a.O., Teil I, S.5

Die Exportzölle für griechische Manufaktur- und Agrarprodukte, mit Ausnahme von Tabak, Korinthen, Sultaninen, Weinen, Oliven und Kolophonium,¹⁾ wurden den internen Außenhandels-tarifen, die zwischen den EWG-Ländern gelten, angeglichen. Die Änderung des internen Tarifes wurde für diese Länder auf Null gesetzt, so daß griechische Exporte an Manufak-turgütern zollfrei in der EG seit Juli 1968 angeboten wer-den konnten. Somit läßt sich im Vergleich mit den Einfuhr-zöllen während der ersten Jahre der Assoziierung Griechen-lands eine günstigere Stellung für die griechischen Ex-porte feststellen.

1) Vgl.: Protokolle 10, 14-17, zum Assoziierungsvertrag

Griechenland übernimmt stufenweise die für die EWG im Handel mit Drittländern geltenden Zolltarife. Ausgenommen sind hier solche Länder, mit denen Griechenland bilaterale Handelsabkommen geschlossen hat, sowie der gemeinschafts-externe Agrarhandel, wenn er nicht mit der EWG-Agrarpolitik übereinstimmt.¹⁾

Im folgenden Abschnitt soll analysiert werden, ob und in welcher Weise die Assoziierung das unternehmerische Verhalten in Griechenland beeinflusst hat .

2.5.2. Auswirkungen der Assoziierung auf das unternehmerische Verhalten

Um einen konkreten Überblick über die Auswirkungen des Außenhandels seit der Assoziierung Griechenlands (1961) zu bekommen, soll zunächst in Kurzform die Situation des griechischen Außenhandels vor 1961 dargestellt werden .

Die Integration Griechenlands in den Weltmarkt nach dem II. Weltkrieg beginnt im Jahre 1953 relevant zu werden. Zu diesem Zeitpunkt wurden die Einfuhrbeschränkungen auf Güter liberalisiert und die griechische Währung stark abgewertet.²⁾ Diese Entwicklung brachte zwischen 1956 und 1961 eine Steigerung der Importe um 54 % und der Exporte um 17 % mit sich. Es ergab sich eine Erhöhung des Handelsbilanzdefizits um 79%. Im Jahr 1956 deckten die Exporte

1) Vertrag von Athen, Art.21, und Protokoll Nr.8

2) Vgl.: Moussis, N.: Greek Industrialists and The Association of Greece With The Common Market, Athens 1969, S.10

griechischer Waren zu 40 % den Import, im Jahre 1961 verschlechterte sich die Außenhandelsbilanz auf ein Deckungsverhältnis von 31,2 % ¹⁾.

Der griechische Export im Jahre 1961 weist vor allem Agrarprodukte wie Tabak (35 %), Baumwolle, Nahrungsmittel und Getränke auf. Der Anteil der Agrarprodukte an der Gesamtausfuhr betrug 72 %, während die Ausfuhr von Industrieerzeugnissen lediglich auf 4 % der Gesamtausfuhr beschränkt war. ²⁾

Die Importe Griechenlands setzten sich im Jahre 1961 wie folgt zusammen ³⁾

Nahrungsmittel	14 %
Rohstoffe und Energie	27 %
Investitionsgüter	33 %
industrielle Verbrauchsgüter	26 %

Die Agrareinfuhren hatten - obwohl innerhalb von sechs Jahren eine Senkung von 24 % erreicht werden konnte -

für ein Agrarland wie Griechenland eine paradoxe Position, die sich nur durch die Steigerung des Lebensstandards bei gleichzeitigem Fehlen einer eigenen Verarbeitungsindustrie erklären läßt. ⁴⁾ Die Importe von Rohstoffen nahmen um 51 % zu. Auch läßt sich eine Steigerung von Investitionsgütern um das Dreifache verzeichnen. Die Einfuhr von industriellen Verbrauchsgütern steigerte sich sogar auf 188 %. ⁵⁾ Diese Rekordsteigerung erklärt sich aus

1) Patrinos, D.: Die Assoziierung Griechenlands mit der EWG, Ein Beitrag zur Analyse von Integrationseffekten einer Zollunion, Diss., Hamburg, 1970, S.62.

2) Ebenda, S.67f.

3) Ebenda, S.238

4) Vgl. dazu : Wapenhans, W. : Griechenland, Untersuchungen über die Wirtschaft eines kontinentaleuropäischen Entwicklungslandes, Gießen, 1960, S.53 ; Delivanis, D.: Griechenlands Wiederaufbau und Stellung in der Weltwirtschaft, in : Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd.116/2, 1960, S.296ff.

5) Patrinos, D. : Die Assoziierung... a.a.O., S.71f.

folgenden Gründen:¹⁾

- a) Die Liberalisierung der Einfuhrbeschränkungen seit 1953
- b) Die Wirkungen des Demonstrationseffektes, der sich aus dem zunehmenden Absatz von ausländischen Produkten ergibt, durch die ungleiche Einkommensverteilung, durch die Höhe der Pro-Kopf-Einkommen, die sich durch die Überweisungen von den griechischen Arbeitnehmern aus dem Ausland gesteigert haben, und die veränderten Konsumgewohnheiten, die aus dem Tourismus und der Repatriierung der im Ausland tätigen Griechen resultieren.
- c) Die Höhe der Anforderungen an die griechischen Unternehmer, qualitativ gleichwertige industrielle Verbrauchsgüter (z.B. Automobile, Motorräder, Nähmaschinen, Kino-, Foto- und Radioapparate) zu produzieren.

Zusammenfassend läßt sich somit festhalten, daß im Zeitraum von 1956 bis 1961 eine rapide Steigerung der Importe, und hier vor allem im Bereich von technologieintensiven Gütern, stattgefunden hat, der eine geringe Anhebung der Exporte im Bereich der Agrarprodukte gegenübersteht.

Seit der Assoziierung Griechenlands 1961 ist eine dynamische Entwicklung des Außenhandels, vor allem mit den EWG-Staaten feststellbar : Innerhalb von 15 Jahren

1) Vgl. dazu: Giannitsis, A. : Probleme...a.a.O., S.30ff;
Wapenhans, W. : Griechenland,...a.a.O., S.53f.
Delivanis, D. : Griechenlands...a.a.O., S.298ff.
Sykianakis, G. : Strukturänderungen im Wirtschaftsleben Griechenlands als Voraussetzung der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes, Diss., Mainz, 1962, S. 109

stieg er um das Zehnfache, ohne daß jedoch eine Tendenz zum Ausgleich von Ex- und Importen bestand.

Tab. 13: Entwicklung des Außenhandels Griechenlands in Mio \$

Jahr	Gesamt- exporte	davon in EWG	Gesamt- importe	davon aus EWG
1960	203,2	66,7	-	-
1962	248,6	88,7	701,3	303,8
1967	495,2	199,9	1186,2	527,3
1969	553,6	249,8	1594,2	668,9
1973	1454,1	799,2	3473,0	1740,5
1974	2023,7	1016,5	4406,0	1909,8
1975	2292,9	1139,2	5317,4	2261,0
1976 (Jan.-Nov.)	1999,0	-	5028,0	3029,0

Quellen: UN-Commodity Trade Statistics
 OECD-Statistics of foreign Trade
 Office National de Statistique de Grèce-Bulletin Mensuel de
 Statistique du Commerce Extérieure, Dez. 1974
 Time in Greece, März 1977,
 zitiert nach: Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.62

Zwar ist eine ansteigende Deckungsrate von Importen und Exporten zu verzeichnen :¹⁾

1965 28,9% 1969 34,7% 1973 41,6% 1975 43,1

1967 41,7% 1971 31,6% 1974 45,9%

- jedoch verschlechtert sich die Handelsbilanz ständig:
 Sie weist im Jahre 1975 ein Defizit von 3 Mill.\$ auf; im
 Jahre 1976 steigert sich das Handelsbilanzdefizit sogar
 noch.²⁾

1) Vgl.: Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.62

2) Ebenda, S. 62f.

Die Struktur der wichtigen griechischen Exporte stellt sich im Vergleich von 1962 zu 1973 wie folgt dar :

Tabelle 14: Wichtige Exportgüter

Bezeichnung	Anteil an den Gesamtexporten 1973 (in %)	Anteil an den Gesamtexporten 1962 (in %)
Nahrungsmittel, bes.	19,3	26,1
-Obst und Gemüse		
Produkte der Textilind., bes.	16,2	19,8
-Rohbaumwolle		
-Baumwollgarne und -gewebe		
-Oberbekleidung		
Stahl und Eisen, bes.	10,5	0,5
-Ferrolegerungen		
-Stahlrohblöcke und		
-Stahlhalbzeug		
Getränke und Tabak, bes.	9,8	30,2
-Wein		
-Rohtabak		
Erdölerzeugnisse, bes.	8,8	0,2
-Kraftstoffe		
-Schweres Heizöl		
NE-Metalle, bes.	5,3	0,2
-Aluminium		
-Kupfer		
Leder- und Schuhwaren	4,3	1,4
Waren aus mineralischen Stoffen, bes.	4,1	0,3
-Zement		
Mineralische Rohstoffe, bes.	3,7	0,5
-Magnesit		

Quelle: UN Commodity Trade Statistics 1962, 1974
zitiert nach: Hummen, W.: Greek...a.a.O., S.19 .

Es zeigt sich somit, daß sich im Zeitraum von 11 Jahren die Konsistenz der griechischen Exporte grundlegend geändert hat. Betrug im Jahre 1962 der Anteil von Agrar- und Textilprodukten noch 76,1% , während andere Produkte nur mit 3,1% zu Buche schlugen, zeigt sich 1973 ein Anstieg des Anteils industrieller und manufakturer Erzeugnisse auf 36,7% . Es hat somit eine Verlagerung der Struktur griechischer Exporte zugunsten verarbeitender Erzeugnisse und zu Lasten traditioneller griechischer Produkte stattgefunden.

Im Gegensatz zu der Struktur des Exports blieb die des Imports von 1962 bis 1973 nahezu konstant :

Tabelle 15: Wichtige Importpositionen ohne Erdöl

SITC	Bezeichnung	Anteil an den Gesamtimporten	
		1962	1974
71	Maschinenbau	15,9%	18,3%
0,1	Nahrungsmittel,Getränke	12,3%	13,7%
73	Fahrzeuge	18,6%	10,1%
67	Stahl und Eisen	7,7%	9,3%
72	Elektrotechn.Produkte	5,3%	7,3%
26	Spinnstoffe	3,9%	4,1%

Quelle: UN Commodity Trade Statistics 1962, 1974,
zitiert nach: Hummen,W.: Greek...a.a.O.,S.20

Die günstige Entwicklung des Exports seit der Assoziierung läßt sich jedoch nicht auf eine übermäßige Steigerung der Konkurrenzfähigkeit griechischer Unternehmer zurückführen, sondern vielmehr auf :

a) den *S o n d e r s t a t u s* , den die EWG Griechenland einräumt.

Zum Zeitpunkt des Inkrafttretens des Assoziierungsabkommens 1962 senkten alle EWG-Staaten die auf

griechische Erzeugnisse stehenden Zolltarife um 50%. Seit 1974 bietet Griechenland seine Waren auf den EG-Märkten zollfrei an , während für Importe aus den Ländern der Gemeinschaft z.T. noch bis 1984 Zölle bestehen (vgl. Teil IV, Abschn. 2.5.1).¹⁾

b) Subventionen der griechischen Regierung

c) verstärktes ausländisches Engagement

Nach der Assoziierung floß massiv Auslandskapital in die griechische Wirtschaft.²⁾ "According to information given by the Greek Association of Industrialists the export share of the firms set up with the participation of foreign capital amounted to almost 70% of total industrial exports."³⁾

Diese Faktoren zeigen m.E., daß die positive Exportentwicklung Griechenlands höchstens gering auf gestiegenen Anstrengungen und Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Unternehmen zurückgeht. Viel mehr erklärt sich die positive Entwicklung hauptsächlich aus dem oben erwähnten Sonderstatus der Exporte Griechenlands in der EG; und aus der Tatsache, daß der entscheidende Anteil dieser industriellen Exporte von ausländischem Kapital kam. Mit diesem Einfluß des ausländischen Kapitals in der griechischen Wirtschaft beschäftigt sich das nächste Kapitel.

1) Vgl.: Patrinos, D.: Die Assoziierung ... a.a.O., S.119;
Nikolaou, K.: Industrial Development in Greece
After EEC Membership, Essay, Center of Planning
And Economic Research, Athens, 1979, S.5
Buck, K.H.: Griechenland ... a.a.O., S.64

2) Vgl. Teil IV, Abschn. 2.6.

3) Vgl.: Hummen, W.: Greek ... a.a.O., S.47

2.6. Die Bedeutung der ausländischen Investitionen

Nach dem II. Weltkrieg basierte die industrielle Entwicklung Griechenlands hauptsächlich auf ausländischem Kapital. Diese Entwicklung begann im Jahre 1953, als Griechenland durch das Gesetz 2687/1953 ausländische Kapitalinvestitionen schützte. Diese Verordnungen wurden im Laufe der Zeit erweitert,¹⁾ da man hoffte, von den technologischen und organisatorischen Verfahren der ausländischen Investoren profitieren zu können.

Der Kapitalimport betrug bis zum Jahre 1972 ca. 1,05 Mrd. \$.²⁾ Hiervon flossen ca. 80% nach der Assoziierung Griechenlands ins Land. Etwa 400 Mio \$ von dieser Summe wurden für nur zwei Großprojekte, nämlich Aluminium-Péchiney und den petrochemischen Komplex von ESSO-Pappas ausgegeben. Die ausländischen Investitionen verteilten sich zu 37% auf die Chemie-Industrie, zu 30% auf den Bereich der Nichteisenmetalle - vor allem Aluminium - sowie zu 10% auf Transportausrüstung und zu 9% auf elektrische Erzeugnisse. In einigen Industriebereichen (Bauxit, Öl, Stahl, Düngemittel und anderen chemischen Produkten)

1) Gesetzverordnung 2687/1953 über den Schutz ausländischer Kapitalinvestitionen, Gesetze 89/1967 und 378/1968 über die Niederlassung ausländischer Handels- und Industriegesellschaften in Griechenland; Gesetze 4171/1961 und 4458/1965 über allgemeine Maßnahmen zur Förderung und Entwicklung der Wirtschaft .
Zitiert nach: Evangelinides, M.: Core-Periphery...a.a.O., S. 194

2) Diese Zahlen sind umstritten. W. Hummen gibt 1,8 Mrd. \$ von 1953 bis 1971 an, vgl. : Hummen, W.: Greek...a.a.O., S. 46

stellte das ausländische Kapital auf dem Binnenmarkt einen Anteil von nahezu 75% des gesamten Kapitalflusses dar.¹⁾

Die Auswirkungen der Tätigkeit ausländischer Investoren erfüllten jedoch nicht die griechischen Erwartungen, wie eine Untersuchung des Zentrums für Programmierung und Wirtschaftsforschung (KEPE) zeigt.²⁾ Es konnte nicht festgestellt werden, daß griechische Unternehmen an dem Know-how und Management ausländischer Investoren in befriedigendem Maße partizipierten. Auch das allgemeine Qualifikationsniveau der einheimischen Arbeitskräfte scheint sich nicht zu verbessern. "Es hat den Anschein, daß eine sehr kleine Zahl von Großunternehmen Lehrwerkstätten zur Ausbildung ihrer eigenen Arbeitskräfte errichtet haben und somit zur Erhöhung der Qualität der griechischen Arbeitskräfte beitragen. Mehrere ausländische Firmen beschäftigen jedoch auf Grund der ihnen erteilten Genehmigung eine relativ kleine Zahl ausländischer Fachkräfte."³⁾ Die Führungspositionen in diesen Unternehmen sind außerdem zu ca. 50% von Ausländern besetzt.⁴⁾

1) Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.70f.

2) Vgl.: Naftemboriki: Es ist eine verstärkte Untersuchung...a.a.O., S.1 ; vgl. auch: Chalikias, D.: (ökonomischer Berater der griechischen Zentralbank) "Foreign Capital in the Economic Development of Greece", Institut d'études européennes, Université libre de Bruxelles, Colloque: La Grèce et la Communauté" 5.-6.Mai 1977, zitiert nach : Kyriazis, N.: Griechenlands Beitritt zur EG...a.a.O., Teil I, S.43

3) Giannitsis, A.: Private...a.a.O., S.126f.

4) Ebenda, S.127

Ebenfalls ist nicht zu erwarten, daß die einheimischen Unternehmen in Griechenland aus den Wettbewerbsverhältnissen profitieren. Denn die ausländischen Unternehmen dringen meistens in "neue" Sektoren ein, die in Griechenland vorher nicht existierten. Dort haben sie dann ein technisches Monopol, und die Informationsströme über technische und andere Kenntnisse fließen nicht zu den einheimischen Unternehmen.¹⁾ Außerdem ist der Zugang "mit solchen Kosten verknüpft, die die inländische Firma in eine nachteiligen Situation gegenüber ausländischen Unternehmen bringen."²⁾

Die andere Möglichkeit, an Informationen und Know-how zu kommen, wäre die Kopplung von ausländischen und einheimischen Unternehmen. Dies scheint jedoch selten der Fall zu sein. Bei der verarbeitenden Industrie beschränkt sich die Tätigkeit der ausländischen Unternehmer zu meist auf die letzte Stufe des Produktionsprozesses, es werden größtenteils aus dem Ausland gelieferte Vorprodukte und Halbfabrikate montiert und verpackt.³⁾ Bei rohstoffgebundenen ausländischen Investitionen wurde die erste Stufe der Verarbeitung in Griechenland durchgeführt. So ist z.B. die "Péchiney"-Aluminiumproduktion, eins der wichtigsten Investitionsprojekte in

1) Vgl.: Giannitsis, A.: Private...a.a.O., S.129

2) Ebenda, S.130

3) Vgl.: Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.76;
Naftemboriki: Es ist eine verstärkte Untersuchung...
a.a.O., S.1 ; Giannitsis, A.: Private...a.a.O., S.130f;
Hummen, W.: Greek...a.a.O., S.48

Griechenland, in hohem Maße von ausländischen Inputs (Technik, Kapital, Management) abhängig. Die Produktion dieser Firma wird fast vollständig ins Ausland exportiert. Es besteht somit kaum eine Nachfragezunahme von Inputs vom griechischen Markt in ausländische Unternehmen, und da die Weiterverarbeitung des Aluminiums im Ausland stattfindet, entstehen auch keine "Forward-linkages".

Sind auch in Zukunft ausländische Investitionen in Griechenland zu erwarten?

Mit dem Eintritt Griechenlands in die EG als Vollmitglied werden wahrscheinlich die Investitionen ausländischer Unternehmer weniger vorteilhaft für diese sein. Gründe hierfür können unter anderem Erhöhung der Sozialabgaben, Anpassung des Lohnniveaus an den EG-Stand, Abschaffung von bisherigen Beihilfesystemen und Erhöhung der Unternehmerbesteuerung sein, was zu einer Verschlechterung der relativen Kostenvorteile führen wird.¹⁾ Aus diesen Gründen ist eine Zunahme ausländischer Investitionen in Griechenland nicht zu erwarten.²⁾

1) Vgl.: Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.162ff; Derselbe, Griechenlands Beitritt zur EG-Cui Bono? in: "Die Süd-Erweiterung der EG, Wende oder Ende der Integration?", Hrsg. v. Hasenpflug, H. und Kohler, B., HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1977, S.145f.; Hummen, W.: Greek...a.a.O., S.49f.; Nikolaou, K.: Industrial...a.a.O., S.12.

2) "The incorporation of the European periphery to the EEC would affect such import substituting foreign direct investments through various mechanisms. First, the abolition of intra-regional tariffs and some of the non-tariff barriers would reduce the attractiveness to the TNCs of developing such activities in the periphery, and would promote exports from the core countries." S.: Vaitzos, C.: A Note On Transnational Corporations (TNCs) And The European Periphery, in: Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.-L., (Hrsg.): Underdeveloped Europe...a.a.O., S.98 .

2.7. Griechenlands Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft und Auswirkungen auf das Innovationsverhalten der griechischen Unternehmer

Der vorgesehene Beitritt Griechenlands zur EG als Vollmitglied hat eine breite Diskussion über die Folgen und Konsequenzen ausgelöst. Dieser Abschnitt hat als Ziel, die verschiedenen Äußerungen darzustellen. Es wird festgestellt, daß kein Meinungsbild darüber existiert, ob eine Vollmitgliedschaft Griechenlands in der EG vorteilhaft sei. Es wird in dem nachfolgenden Abschnitt versucht, entsprechend unserer innovationstheoretischen Gedanken, die möglichen Auswirkungen darzustellen.

2.7.1. Stellungnahmen zum Beitritt Griechenlands zur Europäischen Gemeinschaft

Der Beitritt Griechenlands zur EG wurde ebenso wie das Assoziationsabkommen¹⁾ von 1961 vielfach kritisiert, vor allem deshalb, weil die Möglichkeiten Griechenlands, sich den entwickelten EG-Mitgliedsländern anzupassen, als problematisch angesehen wurden.

Allgemein stand die EG-Kommission dem Beitritt skeptisch gegenüber, weil die Wettbewerbsfähigkeit griechischer Unternehmen im Vergleich zu den anderen EG-Staaten geringer war. Im einzelnen gab sie als strukturelle Mängel die ungleichgewichtige sektorale Entwicklung, ungünstige Betriebsgrößenstruktur und wachsende Handelsbilanzdefizite an.²⁾

1) Patrinos, D.: Die Assoziierung...a.a.O., S.30

2) Hummen, W.: Die griechische Industrie in der Europäischen Gemeinschaft, in: Europäische Gemeinschaft und südeuropäische Beitrittsländer, Hrsg.: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlin, 1978, S. 73

Daher sah es die EG-Kommission als notwendig an, eine gewisse Übergangsfrist von mehreren Jahren festzulegen, in der sich Griechenland darauf vorbereiten sollte, seine Wirtschaftsstruktur den anderen Mitgliedsländern anzugleichen. Dadurch sollte der Mangel beseitigt werden, daß die griechische Wirtschaft "in ihrem derzeitigen Entwicklungsstadium eine Reihe struktureller Faktoren aufweist, die die Möglichkeit einer homogenen Verzahnung mit den Volkswirtschaften der derzeitigen Mitgliedsstaaten einschränken..."¹⁾ Da während des Bestehens des Assoziationsabkommens die erhoffte Umstrukturierung der griechischen Wirtschaft nicht vorangetrieben wurde, müßte es in dieser - allerdings begrenzten - Frist zu einem umfangreichen Wirtschaftsprogramm der EG (verstärkte Finanzzuweisungen aus den Regionalfonds, Sozialfonds und Agrarfonds) und zur Intensivierung der Arbeitsbeziehungen Griechenlands zu den Organen der Gemeinschaft kommen.²⁾

Die griechische Regierung hat die Stellungnahme der EG-Kommission in scharfer Form verurteilt, weil sie Griechenland als Objekt der großen Politik in Europa ansah und nicht als einen gleichberechtigten Partner.³⁾ Mit Hilfe der Vollmitgliedschaft in der EG glaubten die Regierungspolitiker, diesen Zustand überwinden zu können. Sie erhofften sich dabei nicht nur

1) Vgl.: Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.89

2) Ebenda, S.91

3) Die EG-Außenminister entschieden sich trotz des oben erwähnten Gutachtens der EG-Kommission für die Vollmitgliedschaft Griechenlands. Die Beitrittsverhandlungen begannen am 27.6.1976, s.Hummen, W.: Die griechische Industrie...a.a.O., S.74

eine schnelle Modernisierung ihrer Wirtschaft, sondern auch einen stabilisierenden Effekt auf die sich gerade neu etablierende Demokratie.¹⁾

Auch J. Pasmazoglou,²⁾ der schon maßgeblich am Zustandekommen des Assoziationsvertrags beteiligt war, befürwortete den Beitritt Griechenlands zur EG, wobei er allerdings die wirtschaftlichen Gesichtspunkte akzentuierte. Er trug den Gedanken eines neuen Entwicklungsmodelles für alle südeuropäischen Länder vor, bei dem die Arbeitskräfte nicht mehr in die Ballungsgebiete des Nordens abwandern sollten. Dies sollte durch eine industrielle Dezentralisierung Europas, verbunden mit der Anwendung angepaßter Technologien, in diesen Regionen erreicht werden.

Zu den Gegnern der Mitgliedschaft ist vor allem die Sozialdemokratie (PASOK) zu zählen. Ihr Vorsitzender A. Papandreou sieht nach der Eingliederung Griechenlands in die EG die Gefahr, daß es zu einer Ausbeutung Griechenlands durch die übermächtigen ausländischen Großkonzerne kommt; deshalb unterstützt die sozialistische Partei einen Beitritt zur EG nur, wenn die EG sich zur Erfüllung weitreichender Bedingungen verpflichtet. So sollte z.B. Griechenland 40% der Mittel aus den EG-Regionalfonds erhalten sowie umfangreiche Kredite, vor allem für die Rohstoffverarbeitung, des weiteren eine Sonderregelung für Agrarexporte, "junge Industrien", längere Übergangs- und Anpassungszeiten und geringere Beiträge zum EG-Haushalt für lange Zeit.³⁾

1). Vgl. Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.92ff.;
Vgl. auch: Ziegler, G.: Die Übergangszeiten sind für Griechenland sehr wichtig (I), in: Frankfurter Zeitung, Blick durch die Wirtschaft, 26.7.79, Nr.171, S.2

2) Vgl.: Buck, K.-H.: Griechenland...a.a.O., S.97

3) Ebenda, S.102ff.

Kritisch dem Beitritt gegenüber steht auch M.Nikolinakos. Nach Einschätzung von M.Nikolinakos ist die Entscheidung des Beitrittes eine politische. Für ihn stellt der Beitritt zur EG weder eine wirtschaftliche Notwendigkeit noch eine wirtschaftliche Katastrophe dar. Nichtsdestotrotz sieht er im Beitritt als Hauptgefahr die Schaffung einer totalen Abhängigkeit der griechischen Wirtschaft von ausländischem Kapital. Er entwickelte ein "Modell der nicht-autonomen Entwicklung". Es erklärt den Prozeß der Kapitalakkumulation und Unternehmensentwicklung, den Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und technologischem Standard sowie die Bedeutung des ausländischen Kapitals für die technologische Entwicklung.¹⁾

Nach Hummen läßt sich die unterschiedliche Argumentation zum EG-Beitritt Griechenlands durch zwei verschiedene Grundpositionen erklären: "Einmal wird argumentiert, daß die Integration zu Wohlfahrtssteigerungen führe und der Entwicklungsabstand der einzelnen Mitgliedsstaaten eines Integrationsgebietes verringert würde...Die Gegenposition...weist dagegen auf die bisherige Entwicklung strukturschwacher Regionen innerhalb der Europäischen Gemeinschaft. Danach habe sich der Abstand der wirtschaftlichen Entwicklung zwischen den einzelnen Regionen eher vergrößert und die vorausgesagten positiven Wirkungen seien ausgeblieben (Beispiel Süditalien)".²⁾

Es gibt also in Griechenland kein einheitliches Meinungsbild darüber, ob eine Vollmitgliedschaft Griechenlands in der EG Vorteile hat; es soll deshalb versucht werden, die möglichen Auswirkungen dieser Mitgliedschaft auf die industrielle Entwicklung anhand der oben zitierten innovationstheoretischen Gedanken aufzuzeigen.

1) Nikolinakos, M.: Unternehmensgröße, Technologietransfer und das Industrialisierungsmuster Griechenlands im Rahmen der EWG, in: Die Europäische Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Hrsg.: Technikerkamera Griechenlands, Athen 1978, Bd. 1, S. 168ff. (griech.)

2) Hummen, W.: Die griechische...a.a.O., S. 74

2.7.2. Mögliche Auswirkungen des EG-Beitritts auf die griechischen Unternehmen

Der Beitritt Griechenlands als Vollmitglied der EG und der damit verbundene Freihandel zwischen dem rückständigen Griechenland und den größtenteils hochentwickelten Ländern der EG ist von großer Bedeutung für die weitere Existenz und Entwicklung der griechischen Unternehmen. Es werden für die griechische Wirtschaft große Probleme eintreten, weil die griechischen Unternehmen fortan ungeschützt in den Wettbewerb treten müssen - sowohl mit hochwertigen Industriegütern, beispielsweise aus der Bundesrepublik Deutschland oder Frankreich, wie auch Produkten aus dritten Ländern, die gemäß dem Präferenzabkommen der EG (z.B. dem Lomé-Abkommen) einen besseren Zugang zu den Märkten Griechenlands erhalten.

Optimistische Stellungnahmen argumentieren, daß in der Zeit, in der wegen des Assoziierungsabkommens mit der EWG Zölle abgebaut wurden, die griechische Wirtschaft stabil und wettbewerbsfähig war. Jedoch muß man dieser optimistischen Argumentation entgegenhalten, daß es sich bei den Zöllen in erster Linie um Erzeugnisse handelte, die in Griechenland gar nicht hergestellt wurden. Für die anderen Erzeugnisse bestehen hingegen Zölle von fast 40% , die noch schrittweise bis Ende 1985 abgebaut werden müssen. Dies betrifft wesentliche Branchen der griechischen Industrie: Textilien, Bekleidung, Schuhe, Leder und Metalle.¹⁾

1) Ziegler, G.: Die Übergangszeiten sind für Griechenland sehr wichtig (II), in: Frankfurter Zeitung, Blick durch die Wirtschaft, 27.7.1979, Nr. 172, S. 2

Meiner Meinung nach führt der Beitritt Griechenlands zur EG zu einer Beschränkung der innovativen Tätigkeiten der griechischen Unternehmer. Durch den Zollabbau und durch das damit verbundene Einströmen ausländischer Konkurrenten auf die griechischen Märkte sind bisher geschützte Unternehmer einer nicht unbeträchtlichen Erhöhung der Umweltherausforderung ausgesetzt. Gründe hierfür sind:

- a) Die Preise vieler EG-Produkte werden - als Folge der Zollsenkung - niedriger liegen als die griechischen. Außerdem ist die größere Produktdifferenzierung für EG-Waren zu beachten, was sich absatzfördernd für die ausländischen Produkte auswirken wird, so daß griechische Produkte tendenziell vom einheimischen Markt verdrängt werden .
- b) Es ist zu erwarten, daß die Kosten für griechische Unternehmen steigen werden, um sich dem Gemeinschaftsniveau anzunähern. Dies gilt z.B. für Löhne und Sozialleistungen. Deshalb werden Preiszugeständnisse griechischer Unternehmen schwerer möglich sein.¹⁾
- c) Weiterhin kann es zu Rückschlägen international noch nicht konkurrenzfähiger "Infants Industries" kommen.²⁾
- d) Ähnlich wie die Aufhebung der Zollschraken wird die Beseitigung der Pflicht, unverzinsliche Bardepots (bis zu 100% des Importwertes) bei der Bank von Griechenland zu hinterlegen, einen Importdruck hervorrufen.³⁾

1) Hummen,W.: Greek...a.a.O.,S.2ff, 29-34 ; Buck,K.-H., Griechenlands...a.a.O.,S.142

2) Buck,K.-H.: Griechenlands...a.a.O.,S.142; Hummen,W.: Greek...a.a.O.,S.31

3) Buck,K.-H.: Griechenland...a.a.O.,S.149

"The response of (...) the EEC exporters will be similar to the case of tariff elimination, i.e. the possible abolition of the import deposit scheme will intensify the effects of tariff abolition."¹⁾ Und: "The implication from the removal of other non-tariff barriers is more difficult to predict."²⁾

e) Nicht allein die EG-Mitgliedsländer erhalten durch Griechenlands Beitritt bessere Importchancen in diesem Land, sondern auch die Länder, die mit der EG Präferenzabkommen haben (wie oben schon erwähnt), und: Griechenland schließt sich damit den Zöllen des Gemeinsamen Außentarifs (GAT) der EG an. Die Zölle des GAT liegen jedoch wesentlich niedriger als die griechischen, wie aus Tabelle 17 hervorgeht. Daher geht der zu erwartende Importdruck auf die griechischen Märkte über die EG hinaus und betrifft praktisch den Handel mit allen anderen Nationen.³⁾

Neben der verstärkten Konkurrenz auf einheimischen Märkten in dem oben beschriebenen Sinn werden auch die Exportchancen griechischer Produkte in die EG tangiert. Denn bislang war es in Griechenland Praxis, Exporte zu subventionieren, um die eigene Industrie auf internationalen Märkten zu unterstützen. Dies ist aber mit dem Beitritt Griechenlands zur EG in die

1) Yannopoulos, G.: The Effects Of Full Membership On The Manufacturing Industries, in: Greece and the European Community, Hrsg.: Tsoukalis, L., Oxford, 1979, S. 52.

2) Ebenda, S. 52

3) Vgl.: Marawitz, R.: Die wirtschaftlichen Probleme eines Beitritts Griechenlands zur Europäischen Gemeinschaft, in: Europa-Archiv. Beiträge und Berichte, Folge 8/1977, S. 253f; vgl. auch: Hasenpflug, H.: Konsolidierung versus Erweiterung der Europäischen Gemeinschaft, in: Wirtschaftsdienst, 1977/III, S. 89f.

Tabelle 16: Staffelung einiger ausgewählter griechischer Tarife gegenüber der EG auf "empfindliche" Produkte ¹⁾ und die entsprechenden GAT Tarife

Industriezweig	Griechischer Tarif gegen- ²⁾ über der EG	GAT ³⁾
	% ad valorem	% ad valorem
1. Getränke	50-80	-
2. Pelze und Pelzprodukte	50-60	-
3. Verschiedene eßbare Erzeugnisse	50-60	12-18
4. Schuhe	48-52	6,5-9,5,20
5. Zucker und Zuckerprodukte	50	6-13
6. Leder und Produkte	32-44	6-13
7. Getreide, Mehl u. Produkte	37-40	13
8. Hüte usw.	40	5-10,5
9. Kleidung	40	10,5-17
10. Möbel	32-39	6-8,5
11. Teppiche, Tresse, feine Stickerei, Spitze (Teil der Textilindustrie)	35	6,5-15
12. Parfums, Öle u. Kosmetik (Teil d. Chemieindustrie)	28-33	11-13
13. Papier und Produkte	24-34	10-15
14. Kontinuierliche Garne u. Seide (Textilindustrie)	15-60	-
15. Baumwolle	14-47	6-15
16. Kakao u. Produkte	30	12
17. Wolle	30	5-18
18. Kork	24-30	5-16
19. Nichtmetall Mineralprod.	20-30	-
20. Erdölprodukte	28	1,5-6
21. Gummi und Plastik	19-29	9-17
22. Andere Metallprodukte	17-27	frei, 7-11

Industriezweig	Griechischer Tarif gegen- über der EG % ad valorem	GAT % ad valorem
23. Aluminium und Produkte	16-26	7,5-12
24. Eisen und Stahl		
GAT Produkte	10-30)	4-11
EKSG ."	7-26)	
25. Nicht kontinuierlicher menschenerzeugter Garn	15-24	8-16
26. Holzprodukte	17-22	3-7,5
27. Kupfer und Produkte	15-20	6,5-8
28. Maschinen, elektrische u. nicht elektrische	10-20	10-20
29. Transportfahrzeuge	10-20	10-20
30. Schiffe und Boote	16	frei, 3,5
31. Düngemittel (Chemieindustrie)	8-12	2,4-8,8
32. Stein, Pflaster, Zement und Asbestos	4,5-11	3,8
33. Tierische Öle und Fette	10	1,5-4
34. Kühle und Produkte (EKSG)	5-6	frei, 3

- 1) Gilt für die Güter, die dem GAT noch nicht unterliegen, also für "empfindliche" Güter, für ihre Einführung aus EG-Ländern.
- 2) Die hier angegebenen Tarife sind eine Art "durchschnittlicher Tarife, d. h. diejenigen Tarife, die für die Mehrheit der Produkte innerhalb jeder Gruppe gelten. Die "Ausnahmetarife" sind dagegen nicht berücksichtigt.
- 3) GAT: Gemeinsamer Außen Tarif

Quelle: Die Tabelle ist nach Daten des Bulletin International des Douanes, Grèce, März 1976 aufgestellt worden, zitiert nach Kyriazis, N.: Griechenlands Beitritt zur EG.....a. a. O., statistischer Anhang S. 14 f.

Gemeinschaft nicht mehr möglich, da solche Wettbewerbsverzerrungen nach den Statuten der EG unzulässig sind.¹⁾

Außerdem kann nicht erwartet werden daß die Exportmöglichkeiten Griechenlands in Länder der Gemeinschaft erheblich verbessert werden. Denn durch das seit 1974 bestehende Präferenzabkommen der EG mit Griechenland bestanden für die Industrieprodukte keine Handelshemmnisse. Deshalb wird für sie keine wesentliche zollinduzierte Exportverbesserung eintreten.²⁾ Griechenland hat zudem auf den Märkten der Gemeinschaft mit starker Konkurrenz zu rechnen, weil die Produkte, die von Griechenland aus exportfähig sind (Bereiche der Textil-, Leder- und Metallwarenindustrie), auch von den Entwicklungsländern in der EG angeboten werden und dies durch die Präferenzabkommen der Gemeinschaft mit den Entwicklungsländern für diese möglich ist.³⁾

Um sich in der EG tatsächlich behaupten zu können, besteht für Griechenland die Chance, durch Spezialisierung seiner Produktion⁴⁾ eine Exportsteigerung zu erzielen, obwohl die Möglichkeit nicht überschätzt werden darf.⁵⁾ "...erfolgt

1) Nikolaou, K.: Industrial...a.a.O., S.4 ; Marawitz, R.: Die wirtschaftlichen...a.a.O., S.253.

2) Vgl.: Nikolaou, K.: Industrial...a.a.O., S.5; Abramidis, G.: Die direkten Auswirkungen der Integration auf die Exporttätigkeit (I ameses epiptosis tis entaxeos stin exagogikin drastiriotita), in: Europäische Gemeinschaft, Athen, 1979, Heft 88, S.24 (griech.)

3) Hummen, W.: Die griechische...a.a.O., S.80; Karanasios, G.: Standardisation...a.a.O., S.178

4) Welche Produktionszweige dafür in Frage kommen, siehe Hummen, W.: Die griechische...a.a.O., Tabelle 2, S.94ff.

5) Ebenda, S.80 f

die Spezialisierung in den traditionellen Produktionsbereichen der griechischen Industrie, so werden die Exportmöglichkeiten weiterhin durch die Preisempfindlichkeit der Nachfrage und durch das relativ geringe Nachfragewachstum beschränkt."1)

Fazit:

Von der Analyse der innovationshemmenden Faktoren in Griechenland bleibt festzuhalten:

- a) Finanzielle Schwierigkeiten, Schwäche des Managements, zu geringes qualifiziertes Personal und bürokratische Hemmnisse üben negative Impulse auf die Innovationsbereitschaft griechischer Unternehmer aus.
- b) Der Beitritt Griechenlands in die EG bedeutet eine Beschränkung der Investitionsmöglichkeiten für bestimmte griechische Betriebe, insofern er zu einem Abbau von Zöllen führt und es dadurch zu einer Konkurrenz mit ausländischen Unternehmen kommt, die den griechischen in ihrer Kompetenz eindeutig überlegen sind. Dies wird zu einer weiteren Verstärkung der Überforderung griechischer Unternehmer durch überlegene ausländische Technologien führen.

1) Ebenda, S.81

3. Vorschläge zur Entwicklungspolitik in Griechenland

Vor dem Hintergrund der in den vorherigen Abschnitten dargestellten Entwicklungsbarrieren sind Vorschläge für eine Entwicklungspolitik abzuleiten, die eine Förderung des Innovationspotentials der griechischen Unternehmer darstellen.

Die hierzu entwickelten Maßnahmen müssen gleichermaßen die Wirkungen des Beitritts Griechenlands zur EG und die Folgen der Energiekrise berücksichtigen. Um die Chance zu nutzen, die griechischen Unternehmen in einem Markt mit ca. 270 Millionen Menschen zu integrieren, bedarf es einer qualitativen Neuorientierung der griechischen Wirtschaftspolitik. Hierzu gehört auch die Aufstellung von Förderungskriterien für die Auswahl von Unternehmen, von denen am ehesten ein Entwicklungsbeitrag zu erwarten ist.

3.1. Veränderung der Rahmenbedingungen

Die griechische Industrie besteht fast zu 94% aus kleinen Unternehmen (siehe Teil IV, Abschnitt 1.3.) mit bis zu 10 Beschäftigten. Ein großer Teil dieser Unternehmen sind vertraglich gebundene Zulieferbetriebe größerer Unternehmen. Die übrigen dieser Kleinunternehmen beliefern lokal eng begrenzte Märkte und genießen einen lokalen Schutz, da z. B. die Transportkostenbarriere entferntere Unternehmen abhält.

Die kleinen Unternehmer, die in der Leichtindustrie und in der Metallverarbeitenden Industrie konzentriert sind, werden wegen ihres geringen Mechanisierungsgrades von der Energiekrise wenig betroffen. Da aber mit

dem EG-Beitritt die Arbeitskosten sich tendenziell dem EG-Niveau angleichen werden und einen großen Teil der Wertschöpfung absorbieren werden - im Gegensatz zu den fortgeschritteneren europäischen Unternehmen, bei denen die Produktionskosten aufgrund des höheren Mechanisierungsgrades einen niedrigeren Lohnkostenanteil und damit auch eine geringere Empfindlichkeit gegenüber Lohnsteigerungen aufweisen - wird ein gewisser Teil jener Unternehmen gezwungen werden, dem Druck steigender Produktionskosten durch die Verlagerung ihrer Aktivitäten von Produktions- beispielsweise auf den Vertriebssektor oder auf andere Servicefunktionen auszuweichen.

Um die strukturellen Schwächen des übrigen Teils der kleinen Unternehmen zu überwinden, bedürfte es wirksamer Maßnahmen der Industriepolitik, wie etwa die folgenden:¹⁾

1. Unterstützung von gemeinsamen Interessenverbänden oder Vertretungen kleiner oder mittlerer Unternehmen bei der Gründung von speziellen Abteilungen, die technische Beratung und Informationen gewähren und außerdem sie verstärkt an den Ergebnissen der F&E teilnehmen lassen.
2. Die Gründung von Finanzfonds für Finanzierungshilfen und die Erleichterung der Kreditversorgung durch billigere Kredite bzw. durch die Übernahme von Bürgschaften.
3. Adäquate Maßnahmen zur Erleichterung der Fusion zwischen kleinen Unternehmen und zur Vergößerung ihrer Betriebsgröße.

Vgl. Hummen, W: Greek...a.a.O., S.65f.

4. Die Gründung gemeinsamer Einkaufsstellen für die Beschaffung von Rohstoffen und Vorprodukten.

Die mittleren und großen Unternehmer sind von den Anpassungsproblemen, die der EG-Beitritt mit sich bringt, nicht ausgenommen: um die neue Wettbewerbssituation bestehen zu können, müssen sie Reorganisierungs- und Rationalisierungsmaßnahmen vornehmen. Bei diesen Unternehmen lassen sich drei Kategorien unterscheiden:

1. Unternehmen, die von multinationalen Unternehmen kontrolliert werden; sie haben die Mittel und Möglichkeiten, sich an neuen Gegebenheiten anzupassen.
2. Unternehmen, die von großen Banken kontrolliert werden; sie machen 15-20% der griechischen Industrieunternehmen aus. Sie sind ebenfalls anpassungsfähig gegenüber den aus EG-Beitritt und Energiekrise resultierenden Problemen, da die Banken über die finanziellen Möglichkeiten verfügen, Umstrukturierungsmaßnahmen zu finanzieren.
3. Unternehmen, die weder zur 1. noch zur 2. Kategorie gehören; zu ihnen zählen fast die Hälfte der Mittel- und Großunternehmen. Diese Unternehmen sind durch den EG-Beitritt vor große Probleme gestellt. Ihre Produkte werden ebenso wie diejenigen der kleinen Unternehmen nicht mehr konkurrenzfähig sein, da sie nicht weiter durch Zölle von der EG-Konkurrenz geschützt sind. Um dies zu verhindern, sind Schutzmaßnahmen über den Zeitpunkt des EG-Beitritts hinaus notwendig, bis die griechischen Unternehmer ausreichende kognitive und motivationale Kompetenz entwickelt haben, die es ihnen ermöglicht, inner-

halb der EG-Märkte zu bestehen.

Mögliche Hilfsmaßnahmen sind z.B. Subventionen für die betroffenen Unternehmen, mit dem Ziel ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.¹⁾ Subventionen sollten von vornherein zeitlich begrenzt sein, da eine permanente Subventionierung von Unternehmen diese nicht zu innovativen Tätigkeiten anreizen würde, der gewünschte Entwicklungseffekt somit ausbliebe.

Der Grund dafür ist darin zu sehen, daß eine absehbar permanente Subventionierung eine dauerhafte Senkung der Aufgabenschwierigkeiten darstellen würde, während bei einem von vornherein vorgesehenen schrittweisen Abbau der Subventionen ein Zwang zur Steigerung der eigenen Kompetenz bzw. zum Angehen von Aufgaben mit höherer Schwierigkeit in den Subventionsmechanismus quasi "eingebaut" ist. Andernfalls droht die Sanktion des Verlusts von Subventionen bzw. es droht das Nicht-Bestehen auf dem Markt. Die Unternehmer wissen von vornherein, daß ihnen nur ein begrenzter Zeitraum zur Verfügung steht, ihre Kompetenz mittels staatlicher Hilfe zu erweitern und sie sich nicht darauf verlassen können, Anstrengungen dadurch entgegen zu können, daß sie dauernd vom Staat gefördert werden.

Weiterhin ist auf einen Abbau von Entwicklungsbarrieren bzw. auf das Verhindern ihres Entstehens im staatlichen Bereich selbst hinzuweisen. Gemeint ist der Abbau bürokratischer Hemmnisse für unternehmerische Aktivitäten und die Verhinderung ihres weiteren Ausbaus.

1) Solche Beihilfen werden schon von den Regionalfonds vergeben. Siehe ausführlich: S. 182 ff dieser Arbeit

3.2. Förderung von Pionierunternehmen

Von grundlegender Bedeutung für die Diffusion von Technologien innerhalb der Volkswirtschaft sind die linkage Effekte, die von Pionierunternehmern auf die Betriebe der vor- und nachgelagerten Produktionsstufen wirken.¹⁾ Da das Entstehen einer genügenden Anzahl privater Unternehmer aus dem Marktprozeß heraus nicht zu erwarten ist, ist es Aufgabe des Staates, in der Initialphase durch teilweise Übernahme der Risiken und Kosten, die Bildung von solchen Unternehmen zu fördern. Dabei ist darauf zu achten, daß zunächst vorwiegend solche technologischen- und organisatorischen Verfahren gefördert werden, die Inputs erfordern, welche auf dem inländischen Markt bezogen werden können, und deren Outputs von einheimischen Betrieben weiterverarbeitet werden können. Auf diese Weise werden die durch die linkage Effekte mit den Pionierbetrieben verbundenen Unternehmen nicht in ihrer Kompetenz überfordert, es werden aber genügend Anreize geschaffen, durch technische Verbesserungen den neuen Produktionsanforderungen zu genügen.

Ein weiteres Merkmal dieser geförderten Technologien ist, daß ihre Imitation durch potentiell mit den Pionierbetrieben konkurrierende Unternehmen realisierbar ist, weil sie deren innovatives Potential nicht überfordern.

1) Über die Bedeutung der linkage Effekte vgl. Hirschman, A. O.: The Strategy....a. a. O., S. 100

In dem Maß, wie die neuen Technologien Eingang in den Produktionsprozeß gefunden haben, machen sie die Betriebe mit ihrem Umgang vertraut und zwar in technischer und organisatorischer Hinsicht. Dadurch steigt ihre allgemeine Fähigkeit mit Technologien umzugehen, d. h. ihr Innovationspotential wird vergrößert und die Basis für weitere technische Fortschritte geschaffen.

Wenn es gelingt, Pionierbetriebe zu etablieren, die starke Produktionsimpulse auf die einheimische Wirtschaft geben, so wird neben der direkten Förderung des technischen Fortschritts zusätzlich die Steigerung der inländischen Wertschöpfung und damit des inländischen Einkommens bewirkt. Mit der damit verbundenen Erhöhung der Kaufkraft geht eine Steigerung der effektiven Nachfrage einher, die - sofern sie nicht im Ausland wirksam wird - durch die Ausweitung des Binnenmarktes einen eigenen allgemeinen Innovationsimpuls darstellt, da sie die Betriebe zu Produktionserhöhungen anreizt.

Ausgehend von dieser Annahme, daß linkage-Effekte eine hervorragende Bedeutung für die Diffusion von Innovationen und demzufolge für den wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß habe, soll Griechenland seine Förderungs- politik auf solche Branchen konzentrieren, die diese Effekte am ehesten erwarten lassen. Dazu gehören nach Tabelle 15 z. B. die chemische Industrie und die metallverarbeitende Industrie.

Unter den backward linkages sind wegen der großen Bedeutung der Nachfrage nach Rohstoffen und Zwischenprodukten folgende Zweige zu erwähnen: Autoindustrie, Kunststoffindustrie, Eisenwarenindustrie. Zweige mit großen forward linkages sind die Eisenindustrie, Erd-

Tabelle 17: Übersicht über linkage Effekte der Produktion Griechenlands im Jahr 1970
(Durchschnittliche Linkage Effekte für die ganze Wirtschaft = 1)

Kode Nr.	FL _i ¹⁾	BL _j ²⁾	GIP _j ³⁾
341 Eisen	5.060	1.285	5,1
271 Papiermasse-Papier	3.090	1.465	1,6
383 Autos	2.475	2.445	0,7
319 Obige chemische Produkte	1.957	1.086	0,2
311 Chemische Industrieprodukte	1.503	1.028	1,4
369 Kessel, Maschinen	1.392	1.147	0,9
232 Garne und Stoffe aus Baumwolle	1.303	1.220	6,3
233 Garne und Stoffe aus natürlicher Seide aus künstlichen und synthetischen Fasern	1.259	1.305	2,6
231.1			
232.1)	1.221	1.585	-
233.1)			
359 Obige Produkte aus Metall	1.234	1.166	1,3
356) Produkte aus Gußeisen, Messing 357) und Aluminium	1.224	1.165	0,9
201 Schlachtereien und Fleischaufbewahrung	1.202	1.474	0,8
311.6) Düngemittel, pharmazeutische			
319.6) Güter für die Landwirtschaft	1.147	1.005	2,0
362			
367.1) Obige Maschinen	1.146	1.393	0,1
368.3)			
369)			

Kode Nr.	FL _i	BL _j	GIP%
291 Leder	1.096	1.478	0,6
313 Farben-Lackierungsgüter	1.073	1.044	0,5
351 Eisenwaren	1.059	1.474	2,7
292 Pelzverarbeitung	1.053	1.348	0,3
205 Getreide-Hülsenfrüchte	1.044	1.193	2,3
311.3 Plastik- und Kunststoffprodukte 4,5)	1.028	1.503	-
361 Dieselmotoren	1.017	1.021	0,2
Insgesamt% BIP			30,5
321 Rohöl und Flüssiggas 329.5)	3.355	.736	5,8
342 Übrige Metalle	2.183	.855	3,5
235.1 Garne und Bindfaden 238)	1.190	.648	0,5
366 Holz- und Metallverarbeitungsmaschinen 365 Herstellung von Maschinen für das Nah- rungsmittelgewerbe	1.171	.572	-
314 Medikamente	1.161	.672	0,1
280 Verlage und Druckereien	1.127	.808	1,3
319.1,2 Seife-Wasch-und Spülmittel	1.117	.949	1,8
	1.107	.680	0,8

Kode Nr.	FL _j	BL _j	GIP%
363			
367.2,3)	Landwirtschaftliche Maschinen, Traktoren	1.102	.644 0,4
364	Maschinen für Mineralindustrie und Straßenbau	1.000	.566 0,1
	Insgesamt % BIP		14,3
272	Papier und Karton	.990	1.308 0,8
376-379)	Elektromotoren-nachrichtentechnische-		
371	medizinische Erzeugnisse	.973	1.186 6,1
204	Fetteerzeugnisse	.931	1.205 2,0
301	Gummiprodukte	.927	1.128 0,7
231	Garne und Stoffe aus Wolle	.917	2.055 2,7
372	Elektrisches Material, Akkumulatoren		
375)	Glühbirnen	.887	1.391 2,4
302	Plastikprodukte	.881	1.015 2,3
237	Färbereien, Pressefärbereien	.808	1.169 0,7
331	Baustoffe aus gebranntem Ton	.710	1.056 0,6
209	Übrige Nahrungsmittel	.708	1.150 2,3
329	Erdöl- und Kohleprodukte	.685	1.056 0,5
392	Filme, optische Geräte	.661	1.054 -
212	Weinherstellung	.653	1.055 1,1
293	Bearbeitung von Ledererzeugnissen außer für Kleidung	.629	1.368 0,1
244	Übrige Erzeugnisse aus Textilstoffen	.613	1.130 0,1

Kode Nr.		FL _i	BL _j	GIP%
262	Möbelproduktion aus Metall	.599	1.198	0,3
261	Möbelproduktion aus Holz oder anderen Materialien (außer Eisen)	.595	1.000	0,7
243	Fertigen von Kleidung	.559	1.392	2,2
389	Übrige Transportmittel	.555	1.197	0,6
	Insgesamt % BIP			25,4
252	Verpackungsmittel und Korbwaren	.945	.934	0,1
312	Übrige chemische Industrieerzeugnisse	.930	.903	0,6
259	Kork und übrige Holzgüter	.869	.981	0,2
384	Autoreparatur	.823	.840	0,4
332	Glasproduktion	.814	.920	0,6
207	Zuckerproduktion	.765	.837	0,9
353	Werkzeuge, Eisenbearbeitung	.741	.893	0,1
339	Übrige Produktion von nichtmetallischen Mineralien	.727	.875	1,2
213	Mälzerei-Brauerei	.712	.966	1,2
334	Zement	.679	.947	1,9
382	Eisenbahn- und Gleismaterial	.668	.744	-
333	Produkte aus Ton, Porzellan und Fayence	.627	.638	0,7
386	Flugzeugreparaturen	.581	.658	-
391	Medizinische Werkzeuge für Chirurgie	.562	.932	0,1

Kode Nr.		FL _i	BL _j	GIP %
393	Uhren- und Schmuckproduktion	.558	.854	-
222	Zigaretten, Zigarren	.556	.759	1,4
381	Werften (Schiffe aus Metall)	.556	.572	2,4
395	Musikinstrumente	.549	.739	-
368	Büro- und Nähmaschinen	.547	.658	-
	Insgesamt % BIP			11,8

Anm.: Die hier angeführten Branchen tragen mit rund 82% zur Industrieproduktion bei. Die übrigen Branchen, die mit ca. 18% an der Industrieproduktion beteiligt sind, bleiben in der Tabelle unerwähnt, da für sie die linkage Effekte nicht ermittelt werden konnten.

Dort, wo der Beitrag einer Branche zur Industrieproduktion nahe Null liegt, ist er nicht zahlenmäßig angemessen.

- 1) FL_i = Forward linkage Effekte der Zweige i
- 2) BL_j = Backward linkage Effekte der Zweige j
- 3) GIP = Gross Industrial Produktion

Quelle: KEPE 1979, Schätzung von E. Kanetakis, (griech.)

ölindustrie, Papierindustrie, Autoindustrie und übrige Metallindustrien.

Da Griechenland aber auch zur Gruppe derjenigen Länder gehört, die unter hohen Kapitalkosten bei gleichzeitigen Beschäftigungsproblemen leiden, sollten desgleichen Branchen gefördert werden, die hohe Beschäftigungseffekte haben, ohne daß die Kapitalkosten zu hoch sind.

Nach Tabelle 18 wurden die größten Beschäftigungseffekte für Investitionen in der übrigen Nichtmetallischen-Mineralindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Textil- und Bekleidungsindustrie, Holz- und Möbelindustrie, Lederindustrie, Tabakindustrie und Transportmittelindustrie gemessen.

Es genügt jedoch nicht nur, die objektiven Voraussetzungen für einen Entwicklungsprozeß zu schaffen, auf der personalen Seite müssen ebenfalls Voraussetzungen motivationaler und kognitiver Natur gegeben sein. Dies führt uns im folgenden zur Betrachtung des Ausbildungssystems.

3.3. Verbesserung des Bildungssystems

Eines der Hauptprobleme für die Diffusion von Innovationen in Griechenland entsteht aus den unzureichenden Investitionen in den Faktor Mensch. Kenntnisse und Fähigkeiten sind erforderlich, um aus den von den entwickelten Ländern angebotene Technologien die auszuwählen, die für Griechenland anwendbar sind, sie den Besonderheiten des Landes anzupassen, sie im Betrieb zu halten und sich dabei das Wissen anzueignen, das erforderlich ist, um eigene Technologien zu entwickeln.

Tabelle 18: Standardisierte Beschäftigungseffekte der
Wirtschaftszweige im Jahr 1970
(Durchschnittliche Effekte für die ganze
Wirtschaft =1)

Wirtschaftszweige	Index der linkage ¹⁾ Effekte	Rang
1. Landwirtschaft	3,005	3
2. Bergbau	0,656	23
3. Nahrungsmittel	1,878	4
4. Getränke	0,985	14
5. Tabak	1,169	11
6. Textil	1,439	8
7. Schuh	1,804	5
8. Kleidung	1,732	6
9. Holz und Kork	1,103	13
10. Möbel	1,705	7
11. Papier	0,586	27
12. Druckereien und Verlage	0,972	15
13. Leder	1,231	10
14. Gummi	0,860	18
15. Plastik	0,747	21
16. Chemische Grundstoffindustrie	0,518	31
17. Übrige Chemische Industrie	0,448	33
18. Erdölzeugnisse	0,207	35
19. Zement	0,463	32
20. Glas und Glasprodukte	0,594	26
21. Übrige Nichtmetallische- Mineralprodukte	4,069	2
22. Grundmetallindustrie	0,358	34
23. Metallindustrie	0,743	22
24. Elektrische Maschinen außer Transportmittel	0,760	20
25. Elektrische Maschinen	0,564	28
26. Transportmittel	0,923	16
27. Übrige Industriezweige	12,481	1

1) Direkte und indirekte Wirkung einer Investition auf die Beschäftigung. Je größer der Index ist, desto größer sind die Beschäftigungseffekte der Wirtschaftszweige.
Quelle: Panagiotopoulos, P.: Schlüsselindustrie für die Entwicklung der griechischen Wirtschaft, in: Spouthe (Studies), Bd. KST¹, Heft/4, Piraeus 1976, S. 767, (griech.)

Die Neigung der Unternehmer auf traditionellen Produktions- und organisatorischen Verfahren zu beharren, hängt nicht zuletzt mit dem Mangel an ausgebildetem Personal zusammen.

Ein Hauptanliegen Griechenlands sollte also die Entwicklung der menschlichen Ressourcen sein, wozu es eines funktionstätigen Bildungssystems bedarf. Je mehr Kenntnisse und Fähigkeiten das Erziehungssystem vermittelt, desto eher ist die Ausbreitung von Technologien möglich.

Aus den bisherigen Ausführungen wird deutlich, daß die Rückständigkeit einerseits der ökonomischen, naturwissenschaftlichen und technischen Fakultäten im Hochschulbereich und andererseits des gesamten Systems der beruflichen Bildung zu den hervorstechenden Merkmalen des griechischen Bildungssystems zählt. Das erste bedeutet einen Mangel an Managern, Ingenieuren und Technikern, was in der Konsequenz die Ausbreitung von Innovationen in Griechenland behindert. Deshalb sollte versucht werden, mehr Menschen zum Studium der Ingenieurwissenschaften zu bewegen, was aber auch eine bessere Ausbildung durch fähigere Lehrer voraussetzt. Das heißt, man muß versuchen die Abwanderung fähiger Lehrer in besser bezahlte Stellungen im Ausland zu verhindern.

Das Defizit in der Management-Ausbildung äußert sich darin, daß es an Managern fehlt, die in der Lage wären, moderne Betriebe zu organisieren und unter Zuhilfenahme wirksamer Management-Methoden zu führen. Dem könnte unter anderem durch die Schaffung, bzw. Förderung von

Management-Schulen begegnet werden.

Analoges gilt auch für Ingenieure und Techniker; die Entwicklung der Technologie erfordert im stark anwachsenden Maße hochqualifizierte Ingenieure und Techniker, was einen Ausbau der gegenwärtig weder in quantitativer noch in qualitativer Hinsicht befriedigenden Kapazitäten der naturwissenschaftlichen Fachrichtungen und Ingenieurschulen in Griechenland erforderlich macht.

Die Rückständigkeit des griechischen Berufsbildungssystems ist strukturell bedingt. Es bedürfte daher zunächst einer gründlichen Reorganisation des Berufsbildungssystems in Richtung auf einen Ausbau öffentlicher Berufsschulen bzw. eine Unterstützung privater Berufsschulen, um die Gebührenpflichtigkeit des Schulbesuchs graduell aufzubauen und damit die Zugangsmöglichkeiten zu erleichtern.

In qualitativer Hinsicht müßte die überwiegend theoretische Orientierung der meisten Berufsschulen ergänzt werden durch praktische Arbeit im Betrieb oder Lehrwerkstätten, d. h. durch "learning by doing", was einen Ausbau von Übungs- und Laborräumen in Berufsschulen bzw. die Unterstützung von Unternehmen bei der Einrichtung betrieblicher Ausbildungsstätten erforderlich macht.

Von der Durchführung der obigen Vorschläge in die Praxis dürfte zu erwarten sein, daß sie zu einer Erhöhung des Innovationspotentials der griechischen Wirtschaft führen, die notwendige Voraussetzung für die wirtschaftliche Entwicklung ist.

4. Die Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaft und ihre Bedeutung für Griechenland

4.1. Ziele der Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaft

Im letzten Abschnitt wird nun geprüft werden, ob die gegenwärtige Regionalpolitik der EG auf Griechenland übertragbar ist, daß ganz Griechenland (außer Attika) als eine unterentwickelte Region (wie es für Irland der Fall ist) nach dem Beitritt zu Gemeinschaft anzusehen ist. Mit anderen Worten geht es um die Frage, ob die von der EG augenblicklich betriebene Politik für die zurückgebliebenen Regionen der Gemeinschaft mit den von uns vorgeschlagenen Förderungsmaßnahmen zu vereinbaren ist.

Erklärtes Hauptziel der Industriepolitik der EG ist es, einen funktionsfähigen Marktmechanismus zu gewährleisten. Staatliche Eingriffe in den Marktmechanismus werden jedoch dann vorgenommen, wenn die Entwicklungsunterschiede zwischen einzelnen Regionen der Gemeinschaft so groß sind, daß der Marktmechanismus allein nicht zu einem Ausgleich dieser Divergrenzen führt. Aufgrund dieser Überlegungen ist man zu dem Schluß gekommen, daß regionalpolitische Eingriffe die Industriepolitik ergänzen sollen, was in Artikel 2 der Römischen Verträge festgelegt worden ist. Demnach strebt die EG "eine harmonische Entwicklung des Wirtschaftslebens innerhalb der Gemeinschaft (und) eine beständige und ausgewogene Wirtschaftsausweitung" aller Mitgliedsländer an.

Die heutige Regionalpolitik der EG, wie sie in der entsprechenden Mitteilung der Kommission an den Rat vom 3. Juni 1977 festgeschrieben ist, verfolgt zwei Hauptziele: 1)

1. Die "Verringerung der bestehenden regionalen Ungleichgewichte, die sowohl in den traditionell wirtschaftlich weniger entwickelten Gebieten in Erscheinung treten als auch in denjenigen, die sich in einem Prozeß der industriellen oder landwirtschaftlichen Umstellung befinden."
2. "Die Vorbeugung gegenüber neuen regionalen Ungleichgewichten die sich aufgrund der Entwicklung der Weltwirtschaftsstruktur oder auf Grund von Maßnahmen der Gemeinschaft im Rahmen einer ihrer Politiken ergeben können."

Durch die Umsetzung der genannten Ziele in konkrete Maßnahmen soll die Kommission dazu in die Lage versetzt werden, auf die Entwicklung der unterentwickelten Regionen der Gemeinschaft steuernd Einfluß zu nehmen.

Der Regionalfonds ist im Hinblick auf die regionale Entwicklung das wichtigste Gemeinschaftsinstrument in finanzieller Sicht, da er den strukturschwachen Gebieten seine gesamten Mittel bereitstellt. Welche Gebiete dies sind wird aus Schaubild Nr. 5 ersichtlich.

Der Fonds vergibt nach Artikel 4 der (EWG) Verordnung Nr. 724/75 Zuschüsse zu zwei Arten von Investitions-

1) Bulletin der EG, Beilage 2/77: Orientierungsrahmen
.....a. a. O., S. 7

Schaubild Nr. 5

FÖRDERUNGSGEBIETE DES EFRE



Quelle: Kommission der EG:
Programme, Die regionalen Entwicklungs-
programme.....a. a. O. , S. 301

projekten:

- Investitionen im Bereich von Industrie und/oder Dienstleistungen zur Schaffung oder Erhaltung von Arbeitsplätzen, was in der Praxis auf die Schaffung neuer Fabriken und die Modernisierung bestehender Anlagen hinausläuft. Die Beihilfe beläuft sich auf 20 % der Investitionskosten, maximal aber 50 % der einzelstaatlichen Hilfe unter Berücksichtigung der Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze. Die Beihilfe ist je geschaffenen Arbeitsplatz auf 100.000 Europäische Rechnungseinheiten, für jeden erhaltenen auf 50.000 Rechnungseinheiten beschränkt.
- Für Infrastrukturinvestitionen im Rahmen der industriellenentwicklung oder für besonders benachteiligte landwirtschaftliche Regionen. Die Höhe der Zuschüsse kann bei bis zu 30 % der Investitionskosten ausmachen.

Es werden nach Artikel der gleichen Verordnung nur solche Projekte gefördert, die sich "in den Rahmen eines regionalen Entwicklungsprogramms einfügen." Daneben sollen die Programme als Instrument der Abstimmung der nationalen und gemeinsamen Regionalpolitiken dienen.

Neben den Regionalfonds existieren noch weitere Fonds, die im Rahmen der Regionalpolitik der EG erhebliche Bedeutung besitzen. Die bedeutensten sind die Europäische Investitionsbank (EIB) und der europäische Sozialfonds:

- Die Europäische Investitionsbank hat nach Artikel 130 der römischen Verträge unter anderm die Aufgabe, die Erschließung der weniger entwickelten Gebiete der Gemeinschaft finanziell zu fördern.

Daneben gewährt sie landwirtschaftliche Darlehen oder übernimmt Garantien zur Unterstützung und Erleichterung von Investitionsvorhaben. Die Zinssätze für ihre Darlehen entsprechen in etwa denen der Kapitalmärkte, wo sie sich ihre Mittel beschafft.

- Der Europäische Sozialfonds fördert nach Artikel 123 EWG-Vertrag innerhalb der Gemeinschaft die berufliche Qualifikation und örtliche sowie berufliche Freizügigkeit der Arbeitskräfte. Der Sozialfonds beteiligt sich auf Antrag der Mitgliedsländer mit Zuschüssen bis zu 45 % an den Kosten entsprechender Projekte. ¹⁾ 50% des Sozialfonds sollen dabei an Regionen vergeben werden, die ebenfalls für eine Förderung aus dem Regionalfond in Frage kommen.

4.2. Ist die heutige Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaft auf Griechenland übertragbar?

Wir haben festgestellt, daß die griechische Entwicklungspolitik der Gestalt sein soll, daß sie eine aktive Förderung des unternehmerischen Entwicklungspotentials beinhaltet. Unter diesem Aspekt ist die EG-Regionalpolitik unter bestimmten Bedingungen auf Griechenland übertragbar als sie mit diesem Ziel kompatibel ist.

1) Kommission der EG: Europäischen Fonds.....a. a. O., S. 54

Die wichtigsten vorgeschlagenen Förderungsmaßnahmen für griechische Unternehmen lassen sich hier wie folgt zusammenfassen:

1. Finanzielle Unterstützung zur Modernisierung und Reorganisation traditioneller Betriebe.
2. Maßnahmen zur Ausbildung qualifizierten Personals, das diese Modernisierung und Reorganisation durchführen kann.
3. Schutzmaßnahmen vor ausländischer Konkurrenz bis die internationale Konkurrenzfähigkeit der griechischen Industrie hergestellt ist.

Zu 1. In Bezug auf die finanzielle Unterstützung ist die Regionalpolitik der EG von Relevanz, da Zuschüsse, Darlehen und Bürgschaften für Investitionsprojekte gewährt werden. Ebenfalls ist sie von Bedeutung, weil sie Projekte mit positiven Beschäftigungseffekten unterstützt.

Zu 2. Durch ihre Sozialfonds unterstützt die EG Ausbildungsprogramme zur Höherqualifizierung von Personal, so daß eine Investition nicht durch den Mangel an qualifizierten Arbeitskräften behindert wird.

Zu 3. Der Beitritt Griechenlands in die EG schafft insofern eine neue Problematik, als durch den Abbau der Zölle gegenüber den anderen EG-Mitgliedern bis 1984, die bisher geschützten griechischen Unternehmen sie überfordernder ausländischer Konkurrenz ausgesetzt werden.

Um dieser Situation, die durch den Beitritt Griechenlands zur EG geschaffen wird, gerecht zu werden, ist eine zeitlich begrenzte Subventionierung der betroffenen Unternehmen erforderlich, bis sie ihre volle Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen der EG erreicht haben. Die Subventionierung einzelner Industriezweige bzw. Regionen darf nicht zu einer permanenten Unterstützung nicht mehr leistungsfähiger Unternehmen geraten, weil dies die gewünschten Entwicklungseffekte verhindern würde.

Ein weiteres Problem für die Regionalpolitik hängt mit der Konzentrationstendenz des Entwicklungsprozesses im Ballungsgebiet von Athen zusammen. Deshalb sollten Maßnahmen zur Vermeidung von Agglomerationstendenzen ergriffen werden, womit auch die negativen Effekte wie z.B. Umwelt- und Gesundheitsschäden verhindert werden können. Gleichzeitig sollen diese Maßnahmen die Möglichkeit schaffen, daß die übrigen rückständigen Regionen Griechenlands ein sich selbst tragendes Wachstum erreichen. In diesem Zusammenhang sind folgende Forderung zu nennen, die in der gegenwärtigen Praxis der EG-Regionalpolitik nicht durchweg als erfüllt angesehen werden können:

1. Eine Anreizpolitik soll so ausgestaltet sein, daß sich für den Ressourcentransfer aus Agglomerationsgebieten in unterentwickelte Regionen signifikante Vorteile ergeben, d.h. gleiche Anreize in hochentwickelten und weniger entwickelten Gebieten bewirken, "daß die zu attrahierenden Ressourcen nicht aus den Ballungsräumen, sondern aus nichtbegünstigten Nachbarregionen der Fördergebiete abgezogen werden."¹⁾ Die Finanzierung der anreizpolitischen Förderungsmaßnahmen kann durch Steuerhebung in Ballungsgebieten erfolgen. Biehl nennt als mögliche Formen verschiedene Agglomerationssteuerarten wie die Besteuerung der regionalen Wertschöpfung und faktor-spezifischen Steuer (Lohnsummensteuer, Bodenwertsteuer usw.).²⁾

1) Biehl, D.: Ursachen... a.a.O., S.94

2) Ebenda, S.94, vgl. auch Streit, M.E. Problems and Perspectives of Regional Development in Western Europe, in Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, H.3 1974, S.281f.

2. Die Infrastrukturpolitik soll nicht nach dem Bedarfsprinzip sondern nach dem Entwicklungsprinzip ausgerichtet sein. Geschieht dies nicht, so besteht die Gefahr, daß die öffentlichen Investitionen weiter nach dem Bedarfsprinzip statt nach dem Entwicklungsprinzip räumlich verteilt werden. Dies bedeutet, daß rückständigen Regionen möglicherweise von übergeordneten Gebietskörperschaften eine bessere Infrastrukturausstattung nicht bewilligt wird.¹⁾
3. Währungspolitik: Durch flexible Wechselkurse und funktionsfähige Anpassungsmechanismen der Währungspolitik, ist es möglich, die Struktur der weniger entwickelten Regionen so zu beeinflussen, daß sie günstig in die internationale Arbeitsteilung integriert werden.²⁾ Die Bildung eines einheitlichen Währungsraumes zwischen Regionen mit großen Entwicklungsunterschieden wird sich auf die Struktur der rückständigen Regionen negativ auswirken. "Eine vorschnelle Währungsunion mit irreversibel fixierten Paritäten... würde dann lediglich Zahlungsbilanzprobleme in Regionalprobleme - und das heißt: in Arbeitslosigkeit und Abwanderung transformieren."³⁾
-
- 1) Biehl, D. Ursachen... a.a.O., S.95. Über die Bedeutung der Infrastruktur für das regionale Entwicklungspotential s. ausführlich Biehl, D. et al.: Bestimmungsgründe des regionalen Entwicklungspotentials: Infrastruktur, Agglomeration und sektorale Wirtschaftsstruktur, Kieler Studien 133, Tübingen 1975, besonders S. 40ff
- 2) Biehl, D., Ursachen... a.a.O., S.96f; Zimmermann, H.: Die Verteilung... a.a.O., S.25ff; Höpfner, K.: Transnationale Arbeitskräftewanderungen im Prozeß der europäischen Integration, in: H.v.d. Gröben und H. Möller, Möglichkeiten..., a.a.O., S.156. Ein Nachteil flexibler Wechselkurse besteht darin, daß die Kalkulation von Kosten und Erlösen für Export- und Importunternehmer mit Risiken und somit eventuellen Kosten behaftet ist. (Pfleiderer, O., Eliminierung der intraeuropäischen Bandbreiten als Vehikel der währungspolitischen Integration, in: Integration durch Währungsunion? Hrsg. Giersch, H., 1971, Tübingen, S.119)
- 3) Biehl, D., Grundlagen und Leitlinien für eine potentialorientierte Regionalpolitik und Agrarpolitik in Europa, Beiheft der Konjunkturpolitik, H.22, Berlin 1975, S.35

Im Grunde genommen wird eine Währungsunion der EG-Länder Wettbewerbsnachteile für die rückständigen Regionen Griechenlands schaffen (z.B. als Folge einer Angleichung der Faktorkosten in allen Gebietsteilen der Währungsunion kann eine überdurchschnittliche Lohnsteigerung in den am wenigsten entwickelten Regionen auftreten). "Die im Zentrum des Integrationsraums liegenden Partnerländer erfahren Standortvorteile gegenüber den peripheren Partnerländern, und innerhalb der Partnerländer erfolgt - analog - einer Verlagerung der Produktion von den vom europäischen Zentrum weit entfernt liegenden Regionen auf die ihm näheren Gebiete."¹⁾ Währungspolitische Vorhaben müßten deshalb eigentlich so lange zurückgestellt werden, bis die regionalen Ungleichgewichte erheblich weiter abgebaut sind."²⁾

Zentraler Bestandteil einer gemeinschaftlichen Regionalpolitik sollte eine enge Abstimmung und Koordination der einzelstaatlichen und gemeinschaftlichen Regionalpolitiken sein, damit es nicht zu einer gegenseitigen Behinderung bei der Erreichung des Ziels einer wirtschaftlichen Integration der EG auf einem angenäherten Niveau kommt. Z.B. könnte die Steuerpolitik so geändert werden, "daß innerhalb der Gemeinschaft dem Quellenland ein stärkeres Besteuerungsrecht eingeräumt wird. Dadurch würde vermieden, daß den Fisci der reichen Mitgliedsstaaten, die im allgemeinen Kapitalexportländer sind, Steuereinnahmen aus Auslandsinvestitionen ihrer Steuerpflichtigen zufließen, die nur deswegen anfallen, weil der Quellenstaat auf seine Besteuerung verzichtet oder sie reduziert. Da der Quellenstaat einen erheblichen Teil der Engpaßfaktorausstattung bereitstellt, die Vorbedingung für die Produktivität und Rentabilität der betreffenden Investitionen sind, steht ihm auch eher als dem Wohnsitzstaat das Aufkommen aus der Besteuerung der mit diesen Investitionen erzielten Erträge zu."³⁾ Zwar ist die Bedeutung des Reg-

1) Stahl, H.-M.: Regionalpolitische Implikationen einer EWG-Währungsunion, Kieler Studien, Bd. 125, Tübingen 1975, S.129f

2) Saraceno, Pasquale: Regionale Ungleichgewichte in der Europäischen Gemeinschaft, in: Euro- Cooperation. Beiträge zur europäischen Wirtschaft. Banco di Roma, Commerzbank, Credit Lyonnais, Paris, No 10, 11 1975, S.20

3) Biehl, D.: Ursachen ... a.a.O. , S. 97f

ionalfonds für den Finanzausgleich innerhalb der EG sehr groß, doch langfristig ist ein erfolgreicher Finanzausgleich nicht möglich.¹⁾ "Solange die Steuer- und Beihilfesysteme nicht hinreichend harmonisiert sind, wird es nicht möglich sein, den europäischen Finanzausgleich in Form eines gemeinschaftlichen Steuerverbundes zu gestalten. Solange die EG nicht die mit starkem haushaltspolitischen Befugnissen ausgestattete oberste Gewaltenebene innerhalb eines in seiner Kompetenzhierarchie föderativen politischen Systems sein wird, wird es auch keinen Finanzausgleich in Form von direkten Zuweisungen geben."²⁾ Es ist auch darauf zu achten, daß es bei der EG-Regionalpolitik nicht zu einer Ausdehnung des bürokratischen Apparats und der bürokratischen Kompetenz kommt. Ansonsten würde das unternehmerische Innovationspotential entscheidend in seiner Freiheit eingeschränkt .

Bei der Aufstellung dieser Forderungen an eine auf Griechenland übertragene Regionalpolitik der EG haben wir uns die Annahme zu eigen gemacht, daß ein Entwicklungsprozess zu initiieren ist, in dem kompetente unternehmer - konfrontiert mit einer mittleren Aufgabenschwierigkeit innerhalb einer durch Normen sinnvoll begrenzten Freiheit - Innovationen durchführen und imitieren. Unter Berücksichtigung dieses Gedankens kann es Griechenland möglich sein, einen marktwirtschaftlichen Entwicklungsprozess in Gang zu setzen unter gleichzeitiger Nutzung der finanziellen und infrastrukturellen Hilfen der EG.

-
- 1) Über die Problematik eines Finanzausgleiches in der EG s. ausführlich Reding, K.: Zur Problematik eines Finanzausgleichs in der Europäischen Gemeinschaft, in: H.v.d. Gröben und H. Möller: Möglichkeiten... a.a.O., S.199ff. Über die Bedeutung der Agglomerationsbesteuerung und des Finanzausgleichs s. Biehl, D. und Münzer, U.: Agglomerations-optima und Agglomerationsbesteuerung - Finanzpolitische Konsequenzen aus der Existenz agglomerationsbedingter sozialer Kosten, Berlin, April 1979, S.49ff (Veröffentlichung demnächst in den Forschungs- und Sitzungsberichten der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Hannover).
 - 2) Franzmeyer, F.: Regionalpolitische Erfordernisse für die weitere Entwicklung der Europäischen Gemeinschaft, in: Konjunkturpolitik, 18.Jg. (1972), H. 1, S.46

Literaturverzeichnis

Abramidis, G.: Die direkten Auswirkungen der Integration auf die Exporttätigkeit (I ameses epiptosis tis entaxeos tin exagogikin drastiriotita), in: Europäische Gemeinschaft, Athen, 1979, Heft 88 (griech.)

Abramovitz, M.: Resource and Output Trends in the United States since 1870 in American Economic Review, 1956, Papers and Proceedings

Agarwal, J., Donges, J., Horn, E.J., Neu, A.: Übertragung von Technologien an Entwicklungsländer, Tübingen 1975

Alexander, A.: Greek Industrialists, Hrsg. Center of Planning and Economic Research, Athen 1964

Apizella, V.: Die Regionalpolitik in der Europäischen Gemeinschaft, in: Beiträge zur europäischen Wirtschaft, Banco di Roma, Commerzbank, Credit Lyonnais Paris, 1975, No. 10,11

Arndt, H.: Irrwege der Politischen Ökonomie, Berlin 1978

Arrighi, G.: Multinationale Konzerne, Arbeitsaristokratien und die ökonomische Entwicklung in Schwarz-Afrika, in: Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Hrsg. von Senghaas, D., Frankfurt/Main 1974

Barnett, H.G.: Innovation. The Basis of Cultural Change, London/New York 1953

Bauer, P.T. and Yamey, B.S.: The Economics of Underdeveloped Countries, Cambridge, 3.Aufl., 1959

Bauer, P.T.: Entwicklungsländer (2), Ökonomische Problematik, in: HdSW, Bd.3, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1961

Bechler, E.: Internationale Arbeitsteilung und Dritte Welt, Köln 1976

Bechtold, K.H.: Sozioökonomische Rückstandsgebiete in der EG, Diss., Mannheim 1976

Behrendt, R.: Soziale Strategie für Entwicklungsländer, Frankfurt/M. 1968

Belshaw, C.: Traditional Exchanges and modern Markets, Egglewood Cliffs 1965

Besters, H.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Handbuch und Lexikon, Hrsg. von Besters, H. und Boesch, E., Stuttgart/Berlin 1966

Bhagwati, J. (Hrsg.): International Trade, Harmondsworth (Penguin Books) 1969

Bhatt, V.: On Technology Policy and its Institutional Frame, in: World Development, Bd. 3, No.9, September 1975

Biehl, D.: Ursachen Interregionaler Einkommensunterschiede und Ansatzpunkte für eine potentialorientierte Regionalpolitik in der Europäischen Gemeinschaft, in: H.v.d. Gröben und H.Möller (Hrsg.), Möglichkeiten und Grenzen einer Europäischen Union, Bd. 2: Verteilung der Kräfte im Raum, Baden-Baden 1976

Ders: Grundlagen und Leitlinien für eine potentialorientierte Regionalpolitik und Agrarpolitik in Europa, Beiheft der Konjunkturpolitik, Heft 22, Berlin 1975

Biehl, D. et al.: Bestimmungsgründe des regionalen Entwicklungspotentials: Infrastruktur, Agglomeration und sektorale Wirtschaftsstruktur, Kieler Studien 133, Tübingen 1975

Biehl, D. und Münzer, U.: Agglomerationsoptima und Agglomerationsbesteuerung - Finanzpolitische Konsequenzen aus der Existenz agglomerationsbedingter sozialer Kosten, Berlin, April 1979 (Veröffentlichung demnächst in den Forschungs- und Sitzungsberichten der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Hannover)

Boatler, R.: Trade Theory Predictions and the Growth of Mexico's Manufactured Exports, in: Economic Development and Cultural Change, vol.23, Nr.3, April 1975

Bohnet, M.: Wissenschaft und Entwicklungspolitik, in: IFO Studien. Zeitschrift des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, 15. Jahrgang, Berlin, München 1969

Braun, R.: Zur Entwicklung sozio-kultureller Umweltbedingungen auf das Unternehmerpotential und das Unternehmerverhalten in: Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung, Hrsg. von Fischer, W., Bd.I, Berlin 1968

- Brozen, Y.: Entrepreneurship and Technological Change, in: Williamson, H. F. and Buttrick, J.A. (Hrsg.): Economic Development, New York, Prentice-Hall, 1954
- Buck, K.-H.: Griechenland und die Europäische Gemeinschaft. Erwartungen und Probleme des Beitritts, Bonn 1978
- Ders.: Griechenlands Beitritt zur EG-CUI BONO?, in: Die Süd-Erweiterung der Europäischen Gemeinschaft. Wende oder Ende der Integration? Hrsg. von Hasenpflug, H. und Kohler, B., HWWA Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1977
- Bulletin der EG, Beilage 3/78: Erweiterung der Gemeinschaft, Brüssel 1978
- Bulletin der EG, Beilage 2/77: Orientierungsrahmen für die Regionalpolitik der Gemeinschaft, Brüssel 1977
- Bulletin International des Douanes, Grèce, März 1976
- Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P.: Grundlagen der Regionalökonomie, Reinbek 1977
- Chalikias, D.: Foreign Capital in the Economic Development of Greece, Institut d'études européennes, Université libre de Bruxelles, Colloque: La Grèce et la Communauté 5.-6.Mai 1977
- Corden, W.: Recent Developments in the Theory of International Trade, Princeton Universität 1965
- Czaya, E.: Die neokolonialistische Funktion der internationalen Konzerne, in: Inst. f. intern. Pol. u. Wirtsch., Berlin, Dezember 1976, Heft 12
- Dammüller, I.: Das Problem der versteckten Arbeitslosigkeit und seine Bedeutung für die Entwicklungsländer, Diss., Köln 1967
- Delivanis, D.: Griechenlands Wiederaufbau und Stellung in der Weltwirtschaft, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 116/2 1960
- Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE): Europäische Gemeinschaft und südeuropäische Beitrittsländer. Anforderungen an die Integrationsfähigkeit, Berlin 1978
- Dorner, K.: Probleme einer weltwirtschaftlichen Integration der Entwicklungsländer, Tübingen-Basel 1974
- Duesenberry, J.: Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge Mass. 1949

Dürr, E.: Wachstumspolitik, Freiburg 1977

Eckaus, R.: Technological Change in the Less Developed Areas, in: Economic Development, (ed.), Pepelasis, A., Mears, L., Adelman, I., New York 1961

Eckey, H.-F.: Grundlagen der regionalen Strukturpolitik. Eine Problemorientierte Einführung, Köln 1978

Ellis, H.: Das Industriekapital für die Entwicklung der griechischen Wirtschaft, Hrsg. von Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (KEPE), Athen 1965 (griech.)

Eisermann, G.: Soziologie der Entwicklungsländer, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1968

Evangelinides, M.: Core-periphery Problems in the Greece Case, in: Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.-L. (Hrsg.) : Underdeveloped Europe: Studies in Core-periphery Relations. Harvester Studies in Development, Great Britain 1979

Felix, D.: The Technological Factor in Socioeconomic Dualism: Toward an Economy-of-Scale Paradigm for Development Theory, in: Economic Development and Cultural Change, vol.25, supplement 1977, Editor Manning Nash, Chicago

Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O.: Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländer und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbeck 1977

Frank, A.G.: Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika, Frankfurt/M., Köln 1975

Frankfurter Allgemeine Zeitung: Lohnkosten im internationalen Vergleich, Nr. 123, vom 29.5.1979, S.12

Franzmeyer, F.: Regionalpolitische Erfordernisse für die weitere Entwicklung der Europäischen Gemeinschaft, in: Konjunkturpolitik, 18. Jg., Heft 1, 1972

Freudenberger, H., Mensch, G.: Von der Provinzstadt zur Industrie region. Göttingen 1975

Fürst, D., Klemmer, P., Zimmermann, K.: Regionale Wirtschaftspolitik, WiSu-Texte, Tübingen-Düsseldorf 1976

Gablers: Wirtschaftslexikon, 9.Auflage, Wiesbaden 1975,
Bd.2, S.87

Gäfgen, G.: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidungen,
Tübingen 1963

Germidis, D., Negreponti, M.-Delivanis: Industrialisation,
Employment and Income Distribution ind Greece, OECD Paris 1975

Giannitsis, A.: Probleme der griechischen Entwicklung,
in: Wirtschaft und GEsellschaft, Heft1, Athen, Mai 1979 (griech.)

Ders.: Private Auslandskapitalien imIndustrialisierungsprozeß
Griechenlands (1953-1970) , Diss., Berlin 1974

Gotsis, G.: Das Kreditsystem als Instrument der Entwicklungs-
politik in Griechenland, Diss., Marburg/L. 1972

Griffin, K.: The International Transmission of Inequality,
in: World Development, Vol. 2, No.3, March 1974

Gröben, H.v.d. und Möller, H. (Hrsg): Möglichkeiten und
Grenzen einer Europäischen Union, Bd.2: Verteilung der
Kräfte im Raum, Baden-Baden 1976

Gröben, H.v.d. und Möller, H. (Hrsg.): Möglichkeiten und
Grenzen einer Europäischen Union. Sonderband. Die Erweiterung
der Europäischen Gemeinschaft durch Beitritt der Länder
Griechenland, Spanien und Portugal, 1.Aufl., Baden-Baden 1979

Haberler, G.: Internationaler Handel, Berlin 1970

Ders.: Wirtschaftswachstum und Stabilität, Zürich 1975

Hartmann, H.: Alternativen der Entwicklungspolitiktheorien
über Gleichgewicht und Ungleichgewicht im Wachstumsprozeß
der Entwicklungsländer, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts-
und Gesellschaftspolitik, 7.Jahrg. 1962

Hasenpflug, H.: Konsolidierung versus Erweiterung der Euro-
päischen Gemeinschaft, in: Wirtschaftsdienst 1977/III

Hawryllyshyn, O.: Non-Economic Biases Towards Capital-
Intensive Techniques in Less Developed Countries, Zeitschrift
für Nationalökonomie, vol. 37, 1977, no. 1-2

Heckhausen, H.: Leistung und Chancengleichheit, Göttingen 1974

Heckscher, E.: The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, wiederabgedruckt in Readings in the Theory of International Trade, London 1958

Heiderer, G.: Die Motivation von Investitionsentscheidungen der Unternehmung, Meisenheim am Glan 1971

Helleiner, G.: The Role of Multinational Corporations in the Less Developed Countries' Trade in Technology, in: World Development, vol. 3, No.4, April 1975

Hemmer, H.R.: Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer, München 1978

Hiemenz, U., Schatz, K.-W.: Erfolgchancen und Grenzen einer weltwirtschaftlichen Integration als Entwicklungsstrategie, in: Schmidt, A. (Hrsg.), Strategien gegen Unterentwicklung. Zwischen Weltmarkt und Eigenständigkeit, Frankfurt 1976

Hilhorst, J.: Development Axes and the Diffusion of Innovation, in: Development and Change, vol. IV 1972-1973, No.1

Hirschman, A.O.: The Strategy of Economic Development, New Haven 1958

Hoffmann, W.G.: Wachstumsnotwendige Wandlungen in der Sozialstruktur der Entwicklungsländer, in: Kyklos, vol. XV, 1962

Holland, S.: Regional Under-development in Developed Economy: The Italian Case, in: Regional Studies, vol.5, Pergamon Press

Ders.: The Regional Problem, London and Basingstoke, 1976

Höpfner, K.: Transnationale Arbeitskräftewanderungen im Prozeß der europäischen Integration, in: Möglichkeiten und Grenzen einer Europäischen Union (Hrsg. Gröben, H.v.d. und Möller, H.), Bd.2: Verteilung der Kräfte im Raum, Baden-Baden 1976

Horn, E.J.: Außerwirtschaftliche Beziehungen und wirtschaftliche Entwicklung- Probleme des Freihandels zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, in: ORDO, Bd.29, 1978

Hoselitz, B.: Sozialer Wandel in unterentwickelten Ländern, in: Handbuch der empirischen Sozialforschung, Hrsg. von R.König, Bd.8, Stuttgart 1977

Ders.: Problems of Adapting and Communication Modern Techniques to Less Developed Areas, in: Economic Development and Culture Change, II (January) 1954

Ders.: Non-Economic Faktors in Economic Development,
in: AER, Papers and Proceeding, Vol. XLVII, No.2,
Mai 1957

Hummen, W.: Greek Industry in the European Community-
Prospects and Problems-, Hrsg. German Development Institute
(GDI), Berlin 1977

Ders.: Die griechische Industrie in der Europäischen Gemein-
schaft, in: Europäische Gemeinschaft und südeuropäische
Beitrittsländer. Anforderungen an die Integrationsfähigkeit.
Hrsg. von Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE),
Berlin 1978

Johnson, H.-G.: The Multinational Corporation as an Agency
of Economic Development: Some Exploratory Observations, in:
B. Ward-J.D. Runnalls-L. D'Anjou (Eds): The Widening Gap.
Development in the 1970's, New-York, London, 1971

Jones, H.: An Introduction to Modern Theories of Economic
Growth, Oxford, 1975

Karanasios, G.: Standardisation as a Factor of Technological
Development and Transfer of Technology, in: Die Europäische
Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Hrsg. von
Technikerkammer Griechenlands, Bd.1, Athen, 1978 (griech.)

Katrakis, S.: Die Verwertung unseres Reichtums an Rohstoffen
wird jährlich 860 Mill. USA Dollar erbringen, in: Ökonomikos
Tachidromos (Ökonomischer Bote), Heft 879, 25.2.1971

Katona, G.: Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer,
Tübingen 1960

Kindleberger, C.: Economic Development, New York 1965

Ders.: International Economics, 4.Auflage, Homewood (Illinois),
1968

Klatt, S.: Wirtschaftswachstum und Wachstumspolitik, in:
Handwörterbuch der Raumforschung und Raumordnung, Hannover
1970

Knüppel, H.: Produktivkräfte und Produktionsverhältnisse
eines unterentwickelten Landes. Die Sozialökonomische
Entwicklung Griechenlands bis zum 1. Weltkrieg, Diss.
Marburg 1975

Kommission der EG : Bericht über die regionalen Probleme
in der erweiterten Gemeinschaft, Dok. 550 endg., Brüssel 1973

Kommission der EG: Euroräische Fonds für regionale Ent-
wicklung, vierter Jahresbericht 1978, Brüssel, 9.7.1979

Kommission der EG: Die Gemeinschaft und ihre Regionen, Europäische Dokumentation, Zeitschrift 1977/4, Brüssel 1977

Kommission der EG: Programme, Die regionalen Entwicklungsprogramme, Reihe Regionalpolitik, Brüssel 1979, Heft 17

Koordinationsministerium (Hrsg.): Fünfjahresplan zur Entwicklung der griechischen Wirtschaft 1968 - 1972, Athen 1968 (griech.)

Koordinationsministerium (Hrsg.): Das Regionalproblem Griechenlands unter dem Gesichtspunkt der EG-Kriterien, Athen 1976, unveröffentlichtes Manuskript (griech.)

Koutsoumaris, G.: Unternehmertum, Unternehmensführung und wirtschaftliche Entwicklung, in: Spoudai, Quartely economic Journal, published by the Piraeus Graduate School of Industrial Studies, Heft 2, 1972, Heft 4, 1976 (griech.)

Ders.: Die Morphologie der griechischen Industrie, Athen 1963 (griech.)

Kravis, u.a.: Real GDP per capita for more than one hundred countries, in: The Economic Journal, Bd. 88, 1978, S.215-242

Külp, B.: Außenwirtschaftspolitik, Tübingen-Düsseldorf 1978

Kuznets, S.: Modern Economic Growth, New Haven and London 1966

Ders.: Modern Economic Growth: Finding and Reflections, in: AER, Vol. LXIII, Number 3, June 1973

Kyriazis, N.: Griechenlands Beitritt zur EG, Auswirkungen auf die Industrialisierung, Diss., Bonn 1979

Laggewie, C.: Theoretische und empirische Aspekte des Abhängigkeitsverhältnisses der mediterranen Peripherie vom westeuropäischen Zentrum. Ein Überblick, in: Laggewie, C., Nikolinakos, M.: Europäische Peripherie. Zur Frage der Abhängigkeit des Mittelmeerraumes von Westeuropa. Tendenzen und Entwicklungsperspektiven. Sonderheft, Meisenheim am Glan 1975

Laggewie, C., Nikolinakos, M.: Europäische Peripherie. Zur Frage der Abhängigkeit des Mittelmeerraumes von Westeuropa. Tendenzen und Entwicklungsperspektiven. Sonderheft, Meisenheim am Glan 1975

Landes, D.S.: The Unbound Prometheus, Cambridge University Press, London 1975

Lauschmann, E.: Grundlage einer Theorie der Regionalpolitik, 3.Auflage, Hannover 1976

Lee, M.: Economic Fluctuations: Growth and Stability, Homewood, Illinois, 1959

Leontieff, W.: Domestic Production and Foreign Trade, The American Capital Position Re-Examined, Proceedings of the American Philosophical Society, 1953

Levy, M.: Soe Sources of the Vulnerability of the Structures of Relatively Nonindustrialized Societies to Tohse of Highly Industrialized Societies, in: Hoselitz, B. (Hrsg.): The Progress of Underdeveloped Areas, 6.Aufl., Chicago 1961

Luckenbach, H.: Wirtschaftswachstum und internationaler Handel, Freiburg 1970

Lutz, V.: Italy-A Study in Economic Development, London, New York, Toronto 1962

Machlup, F.: Artikel "Monopol", in: HdSW, Bd.7, 1961, S.427-452

Mansfield, E.: The Economics of Technological Chance, Norton, New York 1968

Marawitz, R.: Die wirtschaftlichen Probleme eines Beitritts Griechenlands zur Europäischen Gmeinschaft, in: Europa-Archiv. Beiträge und Berichte, Folge 8/1977

Marshall, A.: Principles I, London 1890

Ders.: The Pure Theory of Foreign Trade, London 1930

McClelland, D.: The Archieving Society, Toronto-New York-London 1961

Ders.: The Archieving Society in Economic Growth, in: Hoselitz, B. und Moore, W. (Hrsg.): Industrialisation and Society, Unesco Mouton 1963

Ders.: Das Leistungspotiv, in: Hartfiel, G. (Hrsg.): Das Leistungsprinzip. Merkmale - Bedingungen - Probleme, 1. Aufl. Opladen 1977

Meier, G.: The International Economics of Development. Theory and Policy, New York 1968

Meier, G., Baldwin, R.: Economic Development, Theory, History, Policy. New York, London, Sixth Printing, March 1964

Meyer, W.-U.: Leistungsmotiv und Ursachenerklärung von Erfolg und Mißerfolg, 1.Aufl., Stuttgart 1973

Meyer, W.-U., Folkes, V., Weiner, B.: The Perceived Informational Value and Affective Consequences of Choice Behaviour and Intermediate Difficulty Task Selection, in: Journal of Research in Personality, vol. 10 (1976)

Mill, J.: Grundsätze der politischen Ökonomie, Jena 1921

Morgenstern, O.: Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory: An Interpretation, Journal of Economic Literature, Vol. 10 (1972)

Moussis, N.: Greek Industrialists and The Association of Greece With The Common Market, Athen 1969

Mouzelis, N.: Neue griechische Gesellschaft: Aspekte: Unterentwicklung, (Neoelliniki Kinonia, Opsis, Ipoanaptixis), Athen 1978 (griech.)

Mujuni, F.: Das Auftreten inländischer Unternehmer in den Entwicklungsländern und ihre Beeinflussung durch die staatlichen Wirtschaftspolitik. Diss., Erlangen, Nürnberg, 1971

Myrdal, G.: Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959

Naftemboriki: Es ist eine verstärkte Untersuchung und politische Aufmerksamkeit gegenüber Investitionen der multinationalen Unternehmer notwendig, vom 1.7.1978, S.8 (griech. Wirtschaftszeitung)

Naftemboriki: Die Klein- und Mittelunternehmer in Griechenland, vom 4.10.74, S.14 (griechische Wirtschaftszeitung)

National Statistical Service of Greece (Hrsg.): Statistical Yearbook of Greece, Athen (verschiedene Jahrgänge)

Nikolaou, K.: Industrial Development in Greece After EEC Membership, Essay, Center of Planning And Economic Research, Athens, 1979

Nikolinakos, M.: Die Widersprüche der kapitalistischen Entwicklung in Griechenland: Mangel an Arbeitskräften und Auswanderung, in: Laggewie, C., Nikolinakos, M.: Europäische Peripherie. Zur Frage der Abhängigkeit des Mittelmeerraumes von Westeuropa. Tendenzen und Entwicklungsperspektiven, Sonderheft, Meisenheim am Glan, 1975

Nikolinakos, M.: Unternehmensgröße, Technologietransfer und das Industrialisierungsmuster Griechenlands im Rahmen der EWG, in: Die Europäische Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Hrsg.: Technikerkammer Griechenlands, Athen 1978, Bd.1 (griech.)

Nowotny, E.: Regionalökonomie - Eine Übersicht über Entwicklung, Probleme und Methoden. Wien 1971

Nurkse, R.: Problems of Capital Formation in underdeveloped countries, Oxford 1964

Ohlin, B.: Die Beziehungen zwischen internationem Handel und internationalen Bewerbungen von Kapital und Arbeit, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.2 (1930/31),

Ders.: Interregional and International Trade, Cambridge, Mass. 1967

Panagiotopoulos, P.: Schlüsselindustrie für die Entwicklung der griechischen Wirtschaft, in: Spouthe (Studies), Bd. KST, H.4, Piraeus 1976 (griech.)

Pangalos, T.: Die Grenzen des Ausschlußcharakters der abhängigen kapitalistischen Entwicklung: Der Fall Griechenland, in: Laggewie, C., Nikolonakos, M.: Europäische Peripherie. Zur Frage der Abhängigkeit des Mittelmeerraumes von West-europa. Tendenzen und Entwicklungsperspektiven. Sonderheft, Meisenheim am Glan, 1975

Papandreou, V.: Wird der EG-Beitritt Griechenlands seine technologische Abhängigkeit vermindern oder vermehren? in: Die Europäische Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Hrsg. von: Technikerkammer Griechenlands, Bd.1, Athen 1978 (griech.)

Papaspiliopoulos, S.: Technische Produktivität und Beschäftigung in der griechischen Wirtschaft vor dem Hintergrund des EG-Beitritts Griechenlands, in: Die Europäische Gemeinschaft und die griechischen Ingenieure, Hrsg. von: Technikerkammer Griechenlands, Bd.2, Athen 1978 (griech.)

Ders.: Die griechische Wirtschaft, 1962 - 1978, in: Europäische Gemeinschaft, Heft 8, Athen, Juni 1979 (griech. Zeitschrift)

Parsons, Talcott: The Social System, Glenoe, fifth Printing, 1965

Patrinos, D.: Die Assoziierung Griechenlands mit der EWG. Ein Beitrag zur Analyse von Integrationseffekten einer Zollunion, Diss., Hamburg, 1970

Paulsen, A.: Unternehmer und Unternehmerleistungen in Entwicklungsländern, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.175, 1963

Pepelasis, A., Mears, L., Adelman, I. Economic Development, New York, 1961

Pfeffer, K.-H., Schaafhausen, I.: Griechenland, Grenzen wirtschaftlicher Hilfe für den Entwicklungserfolg, Hamburg 1959

Philippson, A.: Griechenland und seine Stellung im Orient, Leipzig, 1897

Pfleiderer, O.: Eliminierung der intraeuropäischen Bandbreiten als Vehikel der währungspolitischen Integration, in: Integration durch Währungsunion?, Kieler Studien, Hrsg. Giersch, H., Tübingen 1971

Reding, K.: Zur Problematik eines Finanzausgleichs in der Europäischen Gemeinschaft, in: H.v.d.Gröben und H.Möller (Hrsg.), Möglichkeiten und Grenzen einer Europäischen Union, Bd.2: Verteilung der Kräfte im Raum, Baden-Baden 1976

Redlich, F.: The Business Leader in Theory and Reality, in: The American Journal of Economics and Sociology, Jg. 1948/49, No.8

Rexhausen, F.: Der Unternehmer und die volkswirtschaftliche Entwicklung, Berlin 1960

Ricardo, D.: On the Principles of Political Economy and Taxation, 3 rd. ed. 1821, Cambridge 1951, Band 1, 1977

Richardson, H.: Regional Growth Theory, London 1973

Rogers, E.M.: Diffusion of Innovations, New York/Glencoe 1962

Rogers, E.M., Shoemaker, F.F.: Communication of Innovations, New York, 1971

Röpke, J.: Die Strategie der Innovation. Eine systematische Analyse der Interaktion von Individuum, Organisation und Markt im Neuerungsprozeß, Tübingen 1977

Ders.: Primitive Wirtschaft, Kulturwandel und die Diffusion von Neuerungen, Tübingen 1970

Ders.: Probleme des Neuerungstransfers zwischen Ländern unterschiedlicher Entwicklungsfähigkeit, in: ORDO, Bd. 29, 1978

Ders.: Die unternehmerische Freiheit: Unternehmerverhalten und wirtschaftliche Entwicklung ind Indonesien, Marburg 1978, Vervielfältigtes Manuskript

Ders.: Wettbewerb als Problemlösungsverfahren, in: Wirtschaftspolitische Blätter, Nr.5, 1976

Rose, K.: Grundlagen der Wachstumstheorien, Göttingen 1973

Ders.: Wachstums- und Konjunkturtheorien. Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 13, 1962

Ders.: Heckscher-Ohlin Theorem und technischer Fortschritt, in: Beiträge zur Theorie der Außenwirtschaft, Hrsg. von Bombach, G., Berlin 1970

Rosenstein-Rodan, P.N.: Notes on the Theory of the Big Push, in: Ellis, H.S. und Wallich, H.C. (Hrsg.): Economic Development for Latin America, London 1962

Ders.: Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe, in Economic Journal, Band 53 (1943)

Roumeliotis, P.: Multinationale Unternehmungen und Über-, Unterbewertungen in Griechenland, Athen 1978 (griech.)

Salter, W.E.G.: Productivity and Technological Change, London 1960

Saraceno, P.: Regionale Ungleichgewichte in der Europäischen Gemeinschaft, in: Euro-Cooperation. Beiträge zur europäischen Wirtschaft. Banco di Roma, Commerzbank, Credit Lyonnais, Paris, No 10, 11, 1975

Schmölders, G.: Volkswirtschaftslehre und Psychologie, Berlin, 1962

Schneider, H.K.: Wirtschaftspolitisch relevante Ergebnisse der Wachstumstheorie, in: Beiträge zur Wachstumspolitik, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd.55, Berlin 1970

Schumpeter, J.A.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 6. Aufl., Berlin 1964

Ders.: Konjunkturzyklen, Göttingen 1961

Ders.: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2.Aufl., Bern-München 1950

Ders.: History of Economic Analyses, New York 1954

Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.-L. (Hrsg.): Underdeveloped Europe: Studies in Core-periphery Relations. Harvester Studies in Development, Great Britain 1979

Senghaas, D.(Hrsg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/M. 1974

Siebert, H.: Regionales Wirtschaftswachstum und regionale Mobilität, Tübingen 1970

Ders.: Zur interregionalen Verteilung neuen technischen Wissens, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd.23, 1967

Singer, H.W.: Economic Progress in Underdeveloped Countries, in: Social Research, Bd.26, 1949

Ders.: Balanced Growth in Economic Development: Theory and Practice, wiederabgedruckt in: Singer, H.W., International Development: Growth and Change, New York-Toronto-London 1964

Singh, S.: Development Economics, London 1975

Solow, R.: Technical Change and the Aggregate Production Function, in: Review of Economics and Statistics, 1957

Spentsas, G.: Die ETBA und die industrielle Entwicklung in Griechenland, in: Der Europäer-l'Européen, Nr. 183, Brüssel 1979

Stahl, H.-M.: Regionalpolitische Implikationen einer EWG-Währungsunion, Kieler Studien, Bd.125, Tübingen 1974

Statistisches Amt der EG: Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft 1979, Luxemburg 1979

Statistisches Amt der EG: Regionale Konten, volkswirtschaftliche Gesamtgrößen, Luxemburg 1976

Stewart, F.: Technology an Employment in LDCs, in: World Development, Oxford 1974, vol. 2, no.3

Ders.: Technology and Underdevelopment, London 1977

Ders.: Trade and Technology, in: Trade Strategies for Development, Hrsg. von Streeten, P., London 1973

Stewart, J.C.: Linkage and Foreign Direct Investment, in: Regional Studies, vol. 10, 1976

Streeten, P.: Economic Integration, Leyden 1964

Ders.: Trade Strategies for Development, London 1973

Streit, M.E.: Problems and Perspectives of Regional Development in Western Europe, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, H.3, 1974

Strümpel, B.: Wirtschaftliche Entwicklung als menschliches Verhalten, Berlin 1964

Sykianakis, G.: Strukturänderungen im Wirtschaftsleben Griechenlands als Voraussetzung der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes, Diss. Mainz 1962

Taussig, F.: International Trade, New York 1927

Temin, P.: A new Look at Hunter's Hypothesis About the Ante-Bellum Iron Industry, in: The Economics of Technological Change, Hrsg. von Rosenberg, N. London 1971

The International Year and Statesmen's, Who's Who, London 1978

Urban, J.: Die Entwicklung des italienischen Mezzogiorno. Probleme und Methoden der regionalen Entwicklungspolitik in Italien, Diss. Freiburg/Br. 1969

Usher, D.: The Measurement of Economic Growth, Oxford 1980

Vaitsos, C.: A Note on Transnational Corporations (TNCs) And The European Periphery, in: Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.L., (Hrsg.): Underdeveloped Europe: Studies in Core-periphery Relations. Harvester Studies in Development, Great Britain 1979

Wade, R.: Fast Growth and Slow Development in South Italy, in: Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.L., (Hrsg.): Underdeveloped Europe: Studies in Core-periphery Relations. Harvester Studies in Development, Great Britain 1979

Wapenhaus, W.: Griechenland, Untersuchungen über die Wirtschaft eines Kontinentaleuropäischen Entwicklungslandes, Gießen 1960

Watrin, Ch.: Zur Entwicklungspolitik in Süditalien (Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln: Untersuchungen, Heft 13), Köln 1960

Weber, M.: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd.1 4. Aufl., Tübingen 1947

Weiner, B.: Wirkung von Erfolg und Mißerfolg auf die Leistung, Bern und Stuttgart 1975

Weisskopf, T.: Kapitalismus, Unterentwicklung und die Zukunft der Armen, in: Senghaas, D. (Hrsg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/M. 1974

Weltbank (Hrsg.): Weltentwicklungsbericht 1979, Washington 1979

Wilkins, M.: The Role of Private Business in the International Diffusion of Technology, in: The Journal of Economic History, vol.XXXIV, März 1974

Williamson, J.: Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns in: Economic Development and Cultural Change, vol. XIII, no.4, Part II, Juli 1965

Woll, A.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1976

Yannopoulos, G.: The Effects of Full Membership On The Manufacturing Industries, in: Greece and the European Community, Hrsg. von Tsoukalis, L., Oxford, 1979

Young, A.A.: Increasing Returns and Economic Progress, in: Economic Journal, Bd. 38, 1928

Zentrum für Programmierung und Wirtschaftsforschung (KEPE), Hrsg.: Plan für langfristige wirtschaftliche Entwicklung Griechenlands, Athen, 1972

Ziegler, G.: Die Übergangszeiten sind für Griechenland sehr wichtig (II), in: Blick durch die Wirtschaft (Frankfurter Zeitung), 27.7.79, Nr. 172

Zimmermann, H.: Die Verteilung der wirtschaftlichen Kräfte im Raum als integrationspolitisches Problem, in: H.v.d.Gröben und H.Möller (Hrsg.), Möglichkeiten und Grenzen einer Europäischen Union, Bd.2: Verteilung der Kräfte im Raum, Baden-Baden 1976

Zolotas, X.: International Monetary Issues and Development Policies, Bank of Greece, Athen 1971

Ders.: Wirtschaftliche Entwicklung und technische Ausbildung, Athen 1959

Ders.: Planungsunzulänglichkeiten als Hindernis in der wirtschaftlichen Entwicklung Griechenlands, (I "Programmatologia" embodion is tin ikonomiki anaptixi tis ellados), in: Ōkonomikos Tachidromos (ökonomischer Bote), Heft 879, 28.7.1966 (griech.)

L E B E N S L A U F

Name: Kanetakis

Vorname: Michael

- 17.09.1944 Als Sohn des Landwirtes Georgios Kanetakis und seiner Ehefrau Pelagia geb. Orfanakis in Epáno-Vathia/Kreta geboren.
- 1950-1957 Besuch der Volksschule in Epáno-Vathia/Kreta
- 1957-1964 Besuch des Gymnasiums in Heraklion/Kreta
- 1964-1970 Studium an der "Hochschule für Industrie" in Piräus mit Abschluß als Dipl. Volkswirt
- 1970-1974 Tätigkeit in der Verkaufsabteilung der "TITAN AG" (Zementindustrie) in Athen
- 1974-1975 Studium der deutschen Sprache mit Abschluß im Sprachkolleg der Universität Karlsruhe
- 1976 Studium der Volkswirtschaft an der Universität Karlsruhe
- 1977-1979 Fortsetzung des Studiums an der Philipps-Universität Marburg/L. und Arbeit an der Dissertation mit dem Thema:
Entwicklungspolitik in den rückständigen Regionen der EG - unter besonderer Berücksichtigung Griechenlands

